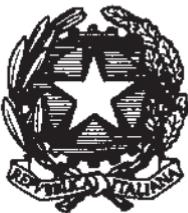
Supplemento ordinario alla “Gazzetta Ufficiale” n. 73 del 27 marzo 2002 - Serie generale

Spediz. abb. post. 45% - art. 2, comma 20/b
Legge 23-12-1996, n. 662 - Filiale di Roma

DELLA REPUBBLICA ITALIANA

PARTE PRIMA **Roma - Mercoledì, 27 marzo 2002** SI PUBBLICA TUTTI I GIORNI NON FESTIVI

DIREZIONE E REDAZIONE PRESSO IL MINISTERO DELLA GIUSTIZIA - UFFICIO PUBBLICAZIONE LEGGI E DECRETI - VIA ARENULA 70 - 00100 ROMA
AMMINISTRAZIONE PRESSO L’ISTITUTO POLIGRAFICO E ZECCA DELLO STATO - LIBRERIA DELLO STATO - PIAZZA G. VERDI 10 - 00100 ROMA - CENTRALINO 06 85081

N. 57

MINISTERO DELL’ECONOMIA E DELLE FINANZE

Decreti concernenti l’approvazione di n. 13 studi di settore relativi ad attività economiche nei settori delle manifatture, dei servizi, del commercio e delle attività professionali, nonché individuazione di nuove aree territoriali omogenee per il comparto manifatturiero della lavorazione e trasformazione del vetro.

SOMMARIO

MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

DECRETI, DELIBERE E ORDINANZE MINISTERIALI

MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

DECRETO 8 marzo 2002.

Approvazione di n. 4 studi di settore relativi ad attività economiche nel settore delle manifatture.

IL MINISTRO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, concernente disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n.917, recante l'approvazione del testo unico delle imposte sui redditi;

Visto l'articolo 62-bis del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, che prevede, da parte degli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze, l'elaborazione di appositi studi di settore in relazione ai vari settori economici;

Visto il medesimo articolo 62-bis del citato decreto-legge n.331 del 1993 che prevede che gli studi di settore sono approvati con decreto del Ministro delle finanze;

Visto l'articolo 10, della legge 8 maggio 1998, n. 146, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento nonché le cause di esclusione degli stessi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Considerato che a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate, allo stato, sulla base dei dati in possesso dell'Amministrazione finanziaria sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il proprio decreto 10 novembre 1998, che ha istituito la Commissione di esperti prevista dall'articolo 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, integrata e modificata dal decreto ministeriale 24 ottobre 2000;

Visto il decreto del Direttore generale del Dipartimento delle Entrate 26 novembre 1999, concernente l'approvazione di questionari per gli studi di settore relativi ad attività imprenditoriali nel settore delle manifatture, dei servizi, del commercio e ad attività professionali;

Visto l'articolo 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n.300, che ha trasferito le funzioni dei Ministeri del bilancio, del tesoro e della programmazione economica e delle finanze al Ministero dell'economia e delle finanze;

Visto l'articolo 57 del medesimo decreto legislativo n.300 del 1999 che ha istituito le Agenzie fiscali;

Visto il decreto del Direttore generale del Dipartimento delle Entrate 24 dicembre 1999, concernente le modalità di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore;

Acquisito il parere della predetta Commissione di esperti in data 7 febbraio 2002;

D E C R E T A:

Art. 1
(Approvazione degli studi di settore)

1. Sono approvati, in base all'articolo 62-bis del decreto legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993 n. 427, gli studi di settore relativi alle seguenti attività economiche nel settore delle manifatture:

a) Studio di settore SD28U – Lavorazione e trasformazione del vetro piano, codice di attività 26.12.0; Lavorazione e trasformazione del vetro cavo, codice di attività 26.15.1; Lavorazione di vetro a mano e a soffio, codice di attività 26.15.2;Fabbricazione e lavorazione di altro vetro (vetro tecnico e industriale per altri lavori) codice di attività 26.15.3;

b) Studio di settore SD35U – Edizione di libri, opuscoli, libri di musica e altre pubblicazioni, codice di attività 22.11.0;Edizione di riviste e periodici codice di attività 22.13.0;Altre edizioni, codice di attività 22.15.0; Altre stampe di arti grafiche, codice di attività 22.22.0;Rilegatura e finitura di libri, codice di attività 22.23.0;Composizione e fotoincisione, codice di attività 22.24.0; Altri servizi connessi alla stampa, codice di attività 22.25.0.

c) Studio di settore SD36U – Fabbricazione di tubi di ghisa codice di attività 27.21.0; Stiratura a freddo, codice di attività 27.31.0;Laminazione a freddo di nastri, codice di attività 27.32.0;Profilatura mediante formatura e piegatura a freddo, codice di attività 27.33.0;Trafilatura, codice di attività 27.34.0; Altre attività di prima trasformazione del ferro e dell'acciaio n.c.a. produzione di ferroleghe non CECA, codice di attività 27.35.0; Fusione di ghisa, codice di attività 27.51.0; Fusione di acciaio, codice di attività 27.52.0; Fusione di metalli leggeri, codice di attività 27.53.0; Fusione di altri metalli non ferrosi, codice di attività 27.54.0;

d) Studio di settore SD47U –Fabbricazione di carta e cartoni ondulati e di imballaggi di carta e cartone, codice di attività 21.21.0; Fabbricazione di prodotti cartotecnici, codice di attività 21.23.0; Fabbricazione di altri articoli di carta e cartone n.c.a., codice di attività 21.25.0;

2. Gli elementi necessari alla definizione presuntiva dei ricavi e dei corrispettivi relativi agli studi di settore indicati nel comma 1 sono determinati sulla base della nota tecnica e metodologica, delle tabelle dei coefficienti nonché della lista delle variabili per l'applicazione dello studio, di cui agli allegati:

1, per lo studio di settore SD28U;
2, per lo studio di settore SD35U;
3, per lo studio di settore SD36U;
4, per lo studio di settore SD47U.

3. Il programma per l'applicazione dello studio di settore segnala anche, con riferimento ad indici significativi, la coerenza economica rispetto ai valori minimi e massimi assumibili con riferimento a comportamenti normali degli operatori del settore.

4. Gli studi di settore si applicano ai contribuenti che svolgono in maniera prevalente le attività indicate nel comma 1, nonché ai contribuenti che svolgono la predetta attività in maniera secondaria per la quale abbiano tenuto contabilità separata, fermo restando il disposto dell'articolo 2. In caso di esercizio di più attività d'impresa, per le quali non è stata tenuta la contabilità separata, per attività prevalente si intende quella da cui deriva nel periodo d'imposta la maggiore entità dei ricavi.

5.Gli studi di settore approvati con il presente decreto sono utilizzabili a partire dagli accertamenti relativi al periodo di imposta 2001.

Art. 2
(Categorie di contribuenti alle quali non si applicano gli studi di settore)

1. Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano:

a) nel caso in cui l'esercizio dell'attività d'impresa è svolto attraverso l'utilizzo di più punti di produzione e di vendita in locali non contigui a quelli di produzione, per i quali non è stata tenuta contabilità separata;
b) in caso di esercizio di due o più attività di impresa, non rientranti nel medesimo studio di settore, per le quali non è stata tenuta la contabilità separata, se l'importo complessivo dei ricavi dichiarati relativi alle attività non rientranti tra quelle prese in considerazione dallo studio di settore supera il 20% dell'ammontare totale dei ricavi dichiarati;
c) nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato ricavi di cui all'articolo 53, comma 1, esclusi quelli di cui alla lettera c), del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, di ammontare superiore a 10 miliardi di lire, pari a euro 5.164.569;
d) nei confronti delle società cooperative, società consortili e consorzi che operano esclusivamente a favore delle imprese socie o associate;
e) nei confronti delle società cooperative costituite da utenti non imprenditori che operano esclusivamente a favore degli utenti stessi.

Art. 3
(Variabili delle imprese)

1. La determinazione dei valori da attribuire alle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore approvati con il presente decreto è effettuata sulla base delle istruzioni per la compilazione dei relativi questionari approvate con il decreto del Direttore generale del Dipartimento delle Entrate 26 novembre 1999, tenuto conto di quanto precisato in quelle per la compilazione delle dichiarazioni di cui all'articolo 5, comma 1 del presente decreto.

Art. 4
(Determinazione del reddito imponibile)

1. Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i ricavi di cui all'articolo 53, ad esclusione di quelli previsti dalle lettere c) e d) del comma 1 dello stesso articolo del testo unico delle imposte sui redditi.

2. Ai fini della determinazione del reddito d'impresa l'ammontare dei ricavi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i ricavi di cui all'articolo 53, comma 1, lettera c) e d), del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'articolo 3 devono essere considerati i componenti negativi inerenti all'esercizio dell'attività anche se non dedotti in sede di dichiarazione dei redditi.

3. Per le imprese che eseguono opere, forniture e servizi pattuiti come oggetto unitario e con tempo di esecuzione ultrannuale i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base agli studi di settore, vanno aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi dell'articolo 60, commi da 1 a 4, del testo unico delle imposte sui redditi.

Art.5
(Comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore)

1. I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi.

Art.6
(Annotazione separata)

1. Nei confronti dei contribuenti che esercitano una delle attività per le quali lo studio di settore è approvato con il presente decreto le disposizioni contenute nel decreto del Direttore generale del Dipartimento delle Entrate 24 dicembre 1999, concernenti l'annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore, si applicano a decorrere dal 1° maggio 2002. E' facoltà del contribuente indicare a quale attività esercitata o a quale punto di produzione e di vendita debbono essere imputati i ricavi conseguiti nei mesi precedenti nonché gli altri componenti rilevanti ai fini dell'applicazione del relativo studio di settore. Qualora tale facoltà non venga esercitata, in sede di dichiarazione dei redditi, i ricavi relativi all'intero periodo d'imposta vanno ripartiti applicando ai ricavi conseguiti fino al 30 aprile 2002 la percentuale di ripartizione determinata con riferimento ai ricavi conseguiti a partire dal 1 maggio 2002.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 8 marzo 2002

Il Ministro: TREMONTI

ALLEGATO 1

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SD28U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 26.12.0 – Lavorazione e trasformazione del vetro piano;
- 26.15.1 – Lavorazione e trasformazione del vetro cavo;
- 26.15.2 – Lavorazione e trasformazione di vetro a mano e a soffio;
- 26.15.3 – Fabbricazione e lavorazione di altro vetro (vetro tecnico e industriale per altri lavori).

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SD28).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 4319. I questionari restituiti sono stati 3187, pari al 73,8% degli inviati.

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
26.12.0 – Lavorazione e trasformazione del vetro piano	2.877	2.154	74,9
26.15.1 – Lavorazione e trasformazione del vetro cavo	174	133	76,4
26.15.2 – Lavorazione e trasformazione di vetro a mano e a soffio	860	673	78,3
26.15.3 – Fabbricazione e lavorazione di altro vetro (vetro tecnico e industriale per altri lavori)	408	227	55,6
TOTALE	**4.319**	**3.187**	**73,8**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 830 questionari, pari al 26,0% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- quadro B del questionario (unità locali) non compilato;
- compilazione di più quadri B;
- quadro E del questionario (produzione e commercializzazione) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione in conto proprio/conto terzi e commercializzazione (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti ottenuti e/o lavorati (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 2.357.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, fasi di lavorazione, tipo prodotto), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sette gruppi omogenei di imprese.

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Le attività produttive che rientrano nel seguente studio fanno parte del settore della lavorazione del vetro che comprendono sia lavorazione automatizzate che altre svolte in maniera completamente manuale.

La principale caratteristica di quasi tutti i prodotti in vetro è la fragilità; qualora vi sia abbinata anche la presenza di dimensioni elevate il vincolo logistico assume un peso estremamente rilevante. Solo alcune aziende che eseguono produzioni di elevato pregio e che rientrano nella categoria del vetro lavorato a mano hanno la possibilità di operare in un mercato che supera i confini nazionali.

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- dimensione della struttura;
- modalità organizzativa della produzione;
- tipo di lavorazione;
- tipologia di prodotti realizzati.

Il fattore dimensionale ha permesso di distinguere tra aziende con una struttura organizzativa e produttiva di dimensioni contenute e quelle di più grandi dimensioni.

Il secondo fattore suddivide il settore in imprese operanti prevalentemente in conto proprio (cluster 1,3,4,6) e in conto terzi (cluster 2 e 7) mentre il cluster 5 è contraddistinto da una sostanziale parità tra conto proprio e conto terzi.

Per quanto riguarda infine il tipo di lavorazione e la tipologia di prodotti realizzati si distinguono, nell'ambito della lavorazione del vetro piano, imprese specializzate nella produzione di vetro piano tagliato (cluster 1), di vetrocamera (2, 3) e di vetrate artistiche (4); fra quelle che svolgono la lavorazione a mano e a soffio si individuano specializzazioni nella produzione di articoli in cristallo (cluster 6) e in quella di vetro ad uso tecnico (cluster 7). La lavorazione a lume è caratteristica delle aziende del cluster 5.

CLUSTER 1 - IMPRESE IN CONTO PROPRIO SPECIALIZZATE IN LAVORAZIONI MECCANICHE DI VETRO PIANO

NUMEROSITÀ: 709

Le imprese che appartengono al cluster operano in prevalenza come ditte individuali (61%) con una presenza media di 3 addetti di cui 1 dipendente.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono composti mediamente da 173 mq di produzione, 97 mq di locali destinati a magazzino e 14 di uffici.

La produzione è realizzata prevalentemente in conto proprio (in media il 61% dei ricavi); non è trascurabile il peso della commercializzazione di prodotti finiti acquistati da terzi (13% dei ricavi).

Il tipo di lavorazione è svolta quasi esclusivamente sul vetro piano (89% delle imprese), infatti il 49% dei ricavi deriva dalla produzione di vetro piano tagliato, il 12% di vetro a specchio per l'edilizia/arredamento e l'8% di vetrocamera per infissi. Le materie prime sono costituite per la maggior parte da lastre di vetro float (in media 4896 mq).

Il ciclo di produzione si compone delle fasi di taglio e troncaggio (74%), foratura (61%), molatura (58%), lavaggio (32%), sabbiatura (31%) e creazione del modello (28%). Altre fasi sono invece affidate a terzi: bisellatura (28%), tempratura (28%) e assemblaggio di vetrocamera (27%).

La dotazione di beni strumentali è minima e comprende in media: 1 banco di taglio e troncaggio ed 1 molatrice.

Il 24% dei ricavi deriva dalla posa in opera dei prodotti realizzati o commercializzati.

La tipologia di clientela è rappresentata da privati (in media il 34% dei ricavi), artigiani (22%) e industria (20%).

L'area di mercato va dal livello comunale a quello regionale.

CLUSTER 2 - PRODUTTORI DI VETROCAMERA IN CONTO TERZI A CICLO INTEGRATO

NUMEROSITÀ: 269

Le imprese appartenenti al cluster operano sia sotto forma di ditte individuali (43%) che di società di persone (47%). Gli addetti sono in media 5 di cui 3 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono composte mediamente da 312 mq di produzione, 177 mq destinati a magazzino e 24 mq di uffici.

Si tratta di imprese che producono prevalentemente in conto terzi (in media l'83% dei ricavi).

I prodotti ottenuti derivano principalmente dalla lavorazione del vetro piano (96% dei soggetti) e comprendono vetrocamera per infissi (36% dei ricavi), vetro piano tagliato (29%), vetro laminato/multistrato (12%) e vetro a specchi per l'edilizia/arredamento (9%). Il consumo di lastre di vetro float si attesta su un valore medio di 14.422 mq.

Il ciclo produttivo è integrato e comprende le fasi di taglio e troncaggio (94% dei soggetti), foratura (83%), molatura (78%), lavaggio (70%), assemblaggio vetrocamera (68%) e sabbiatura (51%). Ove presenti vengono affidate a terzi le fasi di tempratura (37%) e stratificazione (20%).

La dotazione dei beni strumentali è costituita da 1 macchina per movimentazione/sollevamento/ribaltamento del vetro piano, 1 banco di taglio e troncaggio, 1 macchina per lavaggio vetro, 1 macchina per sigillatura vetrocamera e 1 molatrice.

La tipologia di clientela è rappresentata da artigiani (46% dei ricavi), da privati e industria (entrambe con il 16%) e da imprese edili (10%).

L'area di mercato si estende dal livello provinciale a quello regionale.

CLUSTER 3 - PRODUTTORI DI VETROCAMERA IN CONTO PROPRIO A CICLO INTEGRATO

NUMEROSITÀ: 495

Le imprese appartenenti al cluster operano sia sotto forma di ditte individuali (46%) che di società di persone (43%), con una struttura mediamente composta da un totale di 5 addetti di cui 3 dipendenti.

La struttura produttiva è costituita in media da 311 mq di produzione, 191 mq di locali destinati a magazzino e 30 mq di uffici.

La modalità di produzione è in prevalenza il conto proprio (in media il 76% dei ricavi).

Il tipo di lavorazione è svolto essenzialmente sul vetro piano (94% dei soggetti); i prodotti che ne derivano sono infatti il vetrocamera per infissi (49% dei ricavi), il vetro piano tagliato (25%) e il vetro laminato/multistrato (10%). Le materie prime impiegate sono lastre di vetro float, per un impiego medio complessivo di 14.817 mq.

Il ciclo di produzione è integrato e si compone delle fasi di taglio e troncaggio (indicato nell'89% dei casi), assemblaggio vetrocamera (88%), lavaggio (79%), foratura (72%), molatura (59%) e sabbiatura (42%). Sono invece affidate a terzi altre lavorazioni come la tempratura (27%) e la bisellatura (25%).

La dotazione di beni strumentali è costituita in media da 1 macchina per movimentazione/sollevamento/ribaltamento del vetro piano, 1 banco di taglio e troncaggio, 1 macchina per lavaggio vetro, 1 macchina per sigillatura vetrocamera ed 1 molatrice.

Le aziende del cluster si rivolgono ad una clientela composta da artigiani (46% dei ricavi), privati (20%) e imprese edili (14%).

L'area di mercato si estende dal livello provinciale a quello regionale.

CLUSTER 4 - LABORATORI SPECIALIZZATI NELLA LAVORAZIONE DI VETRATE ARTISTICHE

NUMEROSITÀ: 240

L'82 % delle imprese del cluster è rappresentato da ditte individuali con un numero di addetti mediamente pari a 2.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività sono composti in media da 71 mq di produzione e da 21 mq di locali destinati a magazzino.

La produzione è realizzata quasi esclusivamente in conto proprio (in media l'82% dei ricavi).

All'interno del cluster l'84% dei soggetti esegue lavorazioni del vetro piano, mentre un 28% dichiara di eseguire anche lavorazioni a mano ed a soffio. La produzione è concentrata su poche categorie di prodotti: le vetrate artistiche (68%) e i vetri per complemento d'arredamento (11%).

Il ciclo produttivo è sostanzialmente integrato e si compone delle fasi di montaggio di tessere per mosaico (88%), creazione del modello (85%), taglio e il troncaggio (75%), saldatura (58%), fusione (44%) e colorazione (38%).

La dotazione di beni strumentali si limita ad 1 forno di fusione di dimensione inferiore al metro cubo e 1 molatrice.

La tipologia di clientela coerentemente con i prodotti, è costituita essenzialmente da privati (63% dei ricavi) e da artigiani (13%).

L'area di mercato è limitata ad un ambito provinciale e talvolta si estende a livello regionale.

CLUSTER 5 - LABORATORI SPECIALIZZATI NELLA LAVORAZIONE A LUME

NUMEROSITÀ: 158

Le imprese appartenenti al cluster sono rappresentate nel 83% dei casi da ditte individuali con una struttura produttiva mediamente composta da un totale di 2 addetti di cui 1 dipendente.

Le aree destinate all'attività presentano le dimensioni più piccole di tutti i gruppi omogenei individuati: 34 mq di produzione e 17 mq di locali destinati a magazzino.

Si tratta di imprese operanti sia in conto proprio che in conto terzi.

Il tipo di lavorazione più eseguito è quello del vetro a lume (83 % dei casi); sono presenti anche la lavorazione/fabbricazione di vetro a mano e a soffio (27%) e la lavorazione del tipo murrina/perla (13%). Le imprese realizzano un processo produttivo estremamente semplice che prevede essenzialmente il riscaldamento delle "bacchette" di vetro colorato e la successiva lavorazione manuale al fine di ottenere l'oggetto desiderato. Le fasi di lavorazione sono la creazione del modello (59% in conto proprio e 46% in conto terzi), la fusione (40% e 32%) e la soffiatura (20% in conto proprio).

La forte componente di manualità presente nelle lavorazioni rende minima la dotazione di beni strumentali.

I prodotti ottenuti sono quasi esclusivamente bigiotteria ed oggettistica in vetro (88% dei ricavi).

La tipologia di clientela è composta principalmente da commercianti al dettaglio (42% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (25%) e privati (23%). Ad un'area di mercato limitata ad un ambito comunale si contrappone un'area di mercato nazionale ed estera. L'export costituisce in media l'8% dei ricavi.

Le aziende del cluster sono localizzate prevalentemente nel comune di Venezia.

CLUSTER 6 - IMPRESE IN CONTO PROPRIO DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI PRODUTTRICI DI ARTICOLI IN CRISTALLO

NUMEROSITÀ: 215

Le imprese appartenenti al cluster operano nel 60% dei casi sotto forma di società con una struttura composta mediamente da un totale di 6 addetti, di cui 4 dipendenti.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività comprendono in media 250 mq di produzione, 239 mq di locali destinati a magazzino, 34 mq di uffici, 26 mq di esposizione e 8 mq di vendita in locali contigui alla produzione.

La produzione è effettuata prevalentemente in conto proprio (in media il 66% dei ricavi); non è trascurabile la commercializzazione di prodotti finiti acquistati da terzi (10%).

Tra gli appartenenti al cluster il 59% esegue lavorazione di vetro a mano ed a soffio e il 19% lavorazione di vetro cavo.

Il ciclo produttivo è integrato e comprende le seguenti fasi: creazione del modello (50%), soffiatura (30%), molatura (29%), taglio e troncaggio (26%), fusione (26%), foratura (21%), colorazione (20%), ricottura (19%) e tempratura (18%).

La presenza di beni strumentali è funzione della specializzazione produttiva: il 18% dei soggetti dispone in media di 2 forni di fusione fino ad 1 metro cubo, il 19% di 2 forni di ricottura fino ad 1 metro cubo e il 10% di 1 forno

di tempratura fino ad 1 metro cubo. Il 15% delle imprese dispone di 1 sabbiatrice e il 9% di una macchina serigrafica, mentre tutte le imprese dispongono di almeno 1 molatrice.

I prodotti ottenuti sono classificabili all'interno di 3 raggruppamenti. Il primo è quello degli oggetti in cristallo e comprende al proprio interno la cristalleria da tavola (18% dei ricavi) e gli oggetti di vario genere sempre in cristallo (12%). Il secondo gruppo è più eterogeneo e comprende i prodotti in vetro ad uso ornamentale, all'interno del quale si trovano i vetri per complementi d'arredo (23%) e l'oggettistica varia in vetro (14%). L'ultimo gruppo comprende prodotti in vetro per la casa di uso quotidiano all'interno del quale troviamo casalinghi in vetro (5%) e vetreria per uso alimentare (4%).

La tipologia di clientela è rappresentata prevalentemente dal commercio (all'ingrosso e al dettaglio entrambi per il 31%) e dai privati per il 6%.

La grande importanza a livello internazionale delle produzioni italiane di cristalli e di altri vetri ad uso ornamentale si evidenzia nella forte presenza di un'area di mercato sia nazionale che internazionale; infatti il 53% delle imprese presenta una quota di export pari al 31% dei ricavi. Inoltre il 25% degli appartenenti al cluster si avvale di una rete di vendita composta in media da 4 agenti o rappresentanti.

CLUSTER 7 - PRODUTTORI IN CONTO TERZI SPECIALIZZATI NELLA LAVORAZIONE DI VETRO AD USO TECNICO E DI VETRO REALIZZATO A MANO E A SOFFIO

NUMEROSITÀ: 80

Il cluster è composto da imprese che operano sia sotto forma di ditta individuale (50% dei soggetti) che di società di persone (31%), con una struttura produttiva che si avvale mediamente di un totale di 5 addetti di cui 4 dipendenti.

Gli spazi adibiti all'attività sono costituiti in media da 253 mq di produzione, 102 mq di locali destinati a magazzino, 25 mq di uffici e 13 mq destinati all'esposizione.

La produzione è svolta quasi esclusivamente in conto terzi (in media l'85% dei ricavi).

Il 68% delle imprese esegue lavorazione di vetro a mano e a soffio e il 21% lavorazioni di vetro ad uso tecnico.

Il ciclo di produzione, che può considerarsi integrato, si compone delle fasi di creazione del modello (51%), fusione (43%), taglio e troncaggio (44%), soffiatura (68%), tempratura (50%), ricottura (28%), foratura (24%), molatura (28%) e colorazione (14%).

La dotazione di beni strumentali è essenzialmente costituita da 1 banco di taglio e troncaggio e 1 molatrice; inoltre figurano 2 forni di fusione (nel 18% dei casi), 1 forno di ricottura fino ad 1 metro cubo (15%), 1 forno di tempratura oltre 1 metro cubo (23%) ed infine 1 macchina serigrafica (15%).

In questo caso è possibile suddividere i prodotti realizzati in due gruppi distinti: i vetri ad uso tecnico ed i vetri per arredamento.

Il primo contiene canne e tubi di vetro (16%), vetro temperato (11%), vetreria per uso laboratorio (10%). Il secondo comprende vetri per complemento d'arredamento (21%).

La tipologia di clientela è costituita da industria (32% dei ricavi), artigiani (19%) e commercio (al dettaglio il 21% e all'ingrosso il 17%).

L'area di mercato è prevalentemente nazionale.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***rendimento per addetto*** = (ricavi - costo del venduto[4] - costo per la produzione di servizi)/(numero addetti [5] * 1.000);
- ***indice di durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[6] /ricavi) * 365.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***rendimento per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 2 e 3;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 4 e 5;
- dal 1° al 18° ventile, per il cluster 6;
- dal 1° ventile, per il cluster 7.

Per l'***indice di durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 18° ventile, per i cluster 1, 4 e 6;
- dal 1° al 18° ventile, per il cluster 2;
- dal 1° al 17° ventile, per il cluster 3;
- fino al 19° ventile, per il cluster 5;
- non sono stati effettuati tagli per il cluster 7.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo

---

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Numero addetti = (persone fisiche)	1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai qualificati e specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai qualificati e specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del comparto manifatturiero della lavorazione e trasformazione del vetro"[7], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di specializzazione;
- grado di concentrazione;
- grado di densità imprenditoriale.

Si sono inoltre utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello comunale"[7], non mirato quindi ad uno specifico comparto produttivo, che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto a:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con le variabili "logaritmo del costo del venduto + costo per la produzione di servizi" per la territorialità generale e per la territorialità del comparto manifatturiero della lavorazione e trasformazione del vetro, alla "radice quadrata del valore dei beni strumentali" per la territorialità generale. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare rispettivamente al coefficiente del "logaritmo del costo del venduto + costo per la produzione di servizi" e della "radice quadrata del valore dei beni strumentali" nella definizione della funzione di ricavo.

Nell'allegato 1.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 1.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 1.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SD28U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,1208	1,1092	1,0776	1,2174	1,0761	1,1110	1,1501
Logaritmo in base 10 di (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	1.625,6246	-	-	3.305,8420	4.144,1550	-	-
Spese per acquisti di servizi	0,9741	1,3248	1,1074	1,6841	1,1534	1,7077	1,7214
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività d'impresa	1,2668	1,1229	1,3766	1,0681	1,1075	1,1002	1,0805
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	20.067,3130	19.764,0597	25.063,7720	24.570,6529	32.761,8575	35.313,6660	29.641,1850
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero) + Soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero)	27.683,9442	28.625,2022	25.063,7720	27.591,1354	32.761,8575	35.313,6660	29.641,1850
Radice quadrata del valore dei beni strumentali	128,4474	133,5320	109,5827	-	69,8864	144,3102	95,3967
Valore dei beni strumentali	-	-	-	0,0989	-	-	0,1470

- La radice quadrata è calcolata per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.
- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.

SD28U

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
TERRITORIALITÀ GENERALE							
Correttivo da applicare al coefficiente della Radice quadrata del valore dei beni strumentali *Gruppo 2 – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali* *Gruppo 5 – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-56,6541	-55,3475	-39,4131	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del logaritmo in base 10 di (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) *Gruppo 2 – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali* *Gruppo 5 – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-1.746,1101	-	-	-
TERRITORIALITÀ DEL COMPARTO DELLA LAVORAZIONE E TRASFORMAZIONE DEL VETRO							
Correttivo da applicare al coefficiente del logaritmo in base 10 di (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) *Gruppo 1 – Area del distretto storico del vetro artistico di Murano*	-	-	-	-	1.801,9227	-	-

- La radice quadrata è calcolata per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.
- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.

ALLEGATO 1.B

VARIABILI DELL'ANALISI DICRIMINANTE

QUADRO B:
- Mq locali destinati a magazzino

Quadro E:
- Produzione conto terzi
- Agenti e rappresentanti esclusivi
- Agenti e rappresentanti non esclusivi
- Area di mercato nazionale: Italia
- Area di mercato estera: Unione Europea
- Area di mercato estera: Extra Unione Europea
- Tipologia della clientela: Industria
- Tipologia della clientela: Imprese edili
- Tipologia della clientela: Artigiani
- Tipologia della clientela: Commercianti all'ingrosso
- Tipologia della clientela: Commercianti al dettaglio
- Export e cessioni intracomunitarie

QUADRO G:
- Tipo di lavorazione: Lavorazione del vetro piano
- Tipo di lavorazione: Lavorazione del vetro cavo
- Tipo di lavorazione: Lavorazione e/o fabbricazione di vetro a mano ed a soffio
- Tipo di lavorazione: Lavorazione di vetro ad uso tecnico ed industriale
- Tipo di lavorazione: Lavorazione murrina/perla
- Tipo di lavorazione: Lavorazione a lume
- Materie prime: Materiale per opacatura (kg)
- Materie prime: Materiale per spruzzatura (kg)
- Materie prime: Colori serigrafici (kg)
- Materie prime: Percentuale di vetro colorato calcolata sugli acquisti di cui al rigo G8
- Fasi della lavorazione: Creazione del modello - conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Creazione del modello - conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Fusione - conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Fusione - conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Taglio e troncaggio - conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Taglio e troncaggio - conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Taglio e troncaggio - affidate a terzi
- Fasi della lavorazione: Curvatura - conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Soffiatura - conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Soffiatura - conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Molatura - conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Molatura - conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Molatura - affidate a terzi
- Fasi della lavorazione: Fresatura - conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Fresatura - conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Fresatura - affidate a terzi

- Fasi della lavorazione: Sabbiatura - conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Bisellatura - conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Bisellatura - conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Bisellatura - affidate a terzi
- Fasi della lavorazione: Foratura - conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Foratura - conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Foratura - affidate a terzi
- Fasi della lavorazione: Saldatura - conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Ricottura - conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Ricottura - conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Nastratura e acidatura - conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Tempratura - conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Assemblaggio vetrocamera - conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Assemblaggio vetrocamera - conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Assemblaggio vetrocamera - affidate a terzi
- Fasi della lavorazione: Montaggio tessere mosaico con rame e piombo - conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Montaggio tessere mosaico con rame e piombo - conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Terzo fuoco - conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Opacatura - conto proprio produzione interna
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Vetro piano tagliato
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Vetrocamera per infissi
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Vetrocamera per facciata continua
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Vetro laminato/multistrato
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Vetro temperato
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Vetro a specchi per edilizia/arredamento
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Casalinghi in vetro
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Cristalleria da tavola
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Oggetti vari in cristallo
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Vetreria per uso farmaceutico
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Vetreria per uso laboratorio
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Vetreria per uso alimentare
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Vetrate artistiche
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Vetri per complemento d'arredamento (lampadari,ecc.)
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Bigiotteria ed oggettistica in vetro
- Altri elementi specifici: Percentuale dei ricavi per posa in opera/installazioni rispetto ai ricavi totali

QUADRO I:

- Banchi di taglio e troncaggio (numero)
- Macchine per sigillatura vetrocamera (numero)
- Macchine spruzzatici (numero)
- Forno di ricottura oltre 1 metro cubo (numero)
- Forno di tempratura oltre 1 metro cubo (numero)

ALLEGATO 2

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SD35U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 22.11.0 - Edizione di libri, opuscoli, libri di musica ed altre pubblicazioni;
- 22.13.0 – Edizione di riviste e periodici;
- 22.15.0 – Altre edizioni;
- 22.22.0 – Altre stampe di arti grafiche;
- 22.23.0 – Rilegatura e finitura di libri;
- 22.24.0 – Composizioni e fotoincisioni;
- 22.25.0 – Altri servizi connessi alla stampa.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SD35).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 22.176. I questionari restituiti sono stati 14.546, pari al 65,6% degli inviati.

La seguente tabella riporta i dati analitici per ogni codice di attività:

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
22.11.0 - Edizione di libri, opuscoli, libri di musica ed altre pubblicazioni	2.359	1.439	61,0%
22.13.0 – Edizione di riviste e periodici	2.599	1.488	57,3%
22.15.0 – Altre edizioni	590	354	60,0%
22.22.0 – Altre stampe di arti grafiche	9.472	6.593	69,6%
22.23.0 – Rilegatura e finitura di libri	1.409	1.006	71,4%
22.24.0 – Composizioni e fotoincisioni	2.295	1.536	66,9%
22.25.0 – Altri servizi connessi alla stampa	3.452	2.130	61,7%
TOTALE	**22.176**	**14.546**	**65,6%**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 3.649 questionari, pari al 25,1% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- quadro B del questionario (unità locali) non compilato;
- compilazione di più quadri B;
- quadro E del questionario (produzione e commercializzazione) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione in conto proprio/conto terzi e commercializzazione (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle materie prime (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti ottenuti e/o lavorati (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla ripartizione percentuale dei titoli in catalogo ed in Coedizione (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai canali di vendita per l'editoria (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 10.897.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, fasi di lavorazione, tipo prodotto), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare diciotto gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- modalità organizzativa;
- dimensione della struttura;
- tipologia di attività svolta;
- specializzazione del processo produttivo.

La modalità organizzativa ha consentito di evidenziare imprese che operano in conto proprio, imprese che svolgono la loro attività in conto terzi ed imprese che operano in forma mista.

In relazione a questo fattore sono stati individuati i seguenti gruppi:

- imprese in conto proprio (cluster 2, 3, 6, 11, 12, 13, 14, 17, 18);
- imprese in conto terzi (cluster 1, 4, 5, 7, 8, 9).
- imprese sia in conto proprio che in conto terzi (cluster 10, 15, 16).

Il fattore dimensionale ha permesso di differenziare tra aziende con una struttura organizzativa e produttiva di grandi dimensioni e imprese di dimensione più contenute. Ad esempio si sono distinte le grandi tipografie (cluster 13) dalle tipografie artigiane (cluster 14).

La tipologia di attività svolta, oltre a fotografare un insieme di imprese caratterizzate dalla compresenza di diverse tipologie di attività, ha permesso di evidenziare aziende in cui prevale l'attività editoriale (cluster 3, 6 e 11), l'attività di prestampa (cluster 5), l'attività di legatoria e finitura (cluster 1) e l'attività di stampa (cluster 7, 9, 13, 14, 15 e 18).

Nell'ambito dell'attività di stampa la specializzazione del processo produttivo ha permesso di individuare i seguenti gruppi:

- imprese specializzate nella stampa serigrafica e/o tampografia (cluster 9, 15);
- imprese specializzate nella stampa digitale (cluster 16);
- imprese specializzate nella stampa flessografica (cluster 18).
- imprese specializzate nella lavorazione e finitura di carta o cartone stampato (cluster 10).

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – LEGATORIE IN CONTO TERZI

NUMEROSITÀ: 457

Le aziende appartenenti al cluster sono sia ditte individuali che società e si avvalgono di una struttura composta in media da 7 addetti di cui 5 dipendenti fra i quali si rileva la presenza di 2 operai generici, 1 operaio specializzato e 1 apprendista.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono mediamente di 319 mq per la produzione, 87 mq per i locali destinati a magazzino e 26 mq per gli uffici.

Si tratta di imprese che operano quasi esclusivamente in conto terzi (91% dei ricavi) specializzate nella attività di legatoria e finitura (97% dei casi).

I materiali di produzione sono composti principalmente da carta e cartone (28% degli acquisti), colla (22%) e pelle o altro materiale di rivestimento (7%).

Il ciclo di produzione è caratterizzato dalla fase di legatoria e finitura (83% delle imprese) alla quale si affiancano quella di imballaggio e confezionamento (32%) e di lavorazione e finitura di carta o cartone stampato (22%).

L'attività di legatoria e finitura riguarda prevalentemente prodotti editoriali, (46% dei ricavi) rappresentati sia da libri che da riviste e periodici, nonché prodotti pubblicitari (26%) in particolare cataloghi e opuscoli.

La dotazione strumentale comprende 2 piegatrici, 1 tagliacarte, 1 cucitrice, 1 rilegatrice; inoltre il 27% dei soggetti indica 2 macchine accopiatrici/accavallatrici e l'11% indica 2 macchine plastificatrici.

La tipologia di clientela è rappresentata da industria (con una percentuale media sui ricavi del 43%), artigiani (28%) ed enti pubblici (12%).

Tali aziende operano prevalentemente su un'area di mercato provinciale e regionale.

CLUSTER 2 – IMPRESE RIVOLTE AD ATTIVITÀ EDITORIALI

NUMEROSITÀ: 1.328

La società è la forma giuridica prevalente delle aziende del cluster (57%) che operano in media con 4 addetti, di cui 1 impiegato.

I locali hanno un'estensione media di 39 mq per gli uffici e 27 mq destinati a magazzino.

Si tratta di aziende che operano principalmente in conto proprio (70% dei ricavi) e che svolgono attività editoriali (48% delle imprese) ed attività di legatoria e finitura (22%).

Le fasi prevalenti sono la progettazione editoriale (39% in proprio), la progettazione grafica (34% in proprio e 23% affidata a terzi) e la redazione (36% in proprio). Le fasi tipiche di prestampa e stampa sono generalmente esternalizzate rispettivamente nel 44% e 52% dei casi. Inoltre sono presenti le fasi di legatoria e finitura (16% in proprio e 32% affidata a terzi) e imballaggio e confezionamento (32% affidata a terzi). Le attività per la vendita gestite in proprio sono la promozione (38% in proprio) e la distribuzione (29% in proprio e 23% affidata a terzi).

La tipologia dei prodotti comprende principalmente lavorazioni editoriali (in media il 57% dei ricavi) costituite da riviste e periodici (indicati dal 44% dei soggetti) e libri (34%).

La dotazione strumentale è costituita in media da 2 computer/workstation grafiche.

Il canale di vendita principale indicato dal 42% dei soggetti con il 91% dei ricavi risulta essere "altro", ragionevolmente riconducibile alla vendita diretta, con una clientela di riferimento rappresentata da privati per circa la metà dei soggetti con una incidenza sui ricavi del 44%.

CLUSTER 3 – EDITORI DI LIBRI CHE SVOLGONO IN PROPRIO L'ATTIVITÀ DI PROMOZIONE E DISTRIBUZIONE

NUMEROSITÀ: 487

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza società (63% dei casi), con un numero medio di addetti pari a 3. Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono mediamente di 39 mq per gli uffici e 43 mq per locali destinati a magazzino.

Si tratta di aziende che operano in conto proprio (83% dei ricavi) e che svolgono attività editoriali (91% delle imprese) le cui fasi tipiche sono la progettazione editoriale (80% dei casi), la progettazione grafica (64%) e la redazione (73%). Le attività per la vendita gestite in proprio sono la promozione (64%) e la distribuzione (57%). Vengono affidate a terzi le fasi tecniche di produzione quali la fotocomposizione (46%), la fotolitografia (39%), la fotoincisione (23%), la stampa tipografica (59%), la stampa offset (37%), la legatoria e finitura (69%), l'imballaggio e il confezionamento (40%).

I prodotti editoriali, che rappresentano il 90% dei ricavi, sono costituiti principalmente da libri (indicati dall'89% dei soggetti) con in media 73 titoli in catalogo e in coedizione, composto in prevalenza da titoli di saggistica (29%), professionale/manualistica (16%) e libri di altra varia (42%).

La dotazione strumentale piuttosto contenuta comprende 2 computer/workstation grafiche.

La clientela di riferimento è rappresentata da commercianti al dettaglio (23% dei ricavi) e da privati (27%); i canali di vendita prevalenti sono la libreria (39% dei ricavi) e la vendita per corrispondenza (26%).

L'area di mercato è prevalentemente quella nazionale.

CLUSTER 4 – TIPOGRAFIE INTEGRATE CHE OPERANO IN CONTO TERZI

NUMEROSITÀ: 340

Si tratta di società (74%) che occupano mediamente 7 addetti di cui 5 dipendenti fra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 1 operaio generico e 2 operai specializzati.

La struttura si sviluppa su una superficie media di 263 mq per la produzione, 94 mq per locali destinati a magazzino e 40 mq di uffici.

Le tipografie in analisi operano prevalentemente in conto terzi (in media l'89% dei ricavi) e svolgono attività di prestampa (29% delle imprese), stampa (96%) e legatoria e finitura (23%).

Tra i materiali di produzione, carta e cartone incidono sui costi d'acquisto per il 69%, inchiostro e vernici per il 9%, pellicole/acetati/supporti per incisione per il 10%.

Il ciclo di produzione risulta integrato; vengono svolte all'interno le fasi di progettazione grafica (75% dei casi), fotocomposizione (85%), fotolitografia (50%), fotoincisione (58%), stampa tipografica (70%), stampa offset (97%), legatoria e finitura (57%), imballaggio e confezionamento (73%) e lavorazione e finitura di carta o cartone stampato (45%). Sono parzialmente affidate a terzi le fasi di progettazione grafica (33%), fotocomposizione (34%), fotolitografia (41%), stampa offset (24%) e stampa serigrafica (22%).

I prodotti ottenuti sono costituiti per il 43% dei ricavi da articoli commerciali (biglietti da visita, buste, formulari commerciali, inviti/cartoncini, lettere, etichette e cartellini) e per il 34% da articoli pubblicitari (calendari, cartoline, cataloghi, manifesti, opuscoli e volantini).

La dotazione di beni strumentali è ampia e comprende 3 computer/workstation grafiche e workstation grafiche, 1 fotounità, 1 scanner, 1 bromografo per incisione, 1 sviluppatrice per lastre, 1 sviluppatrice per pellicole, 1 macchina da stampa tipografica, 2 macchine da stampa offset piane, 1 macchina roto-offset, 1 piegatrice, 1 tagliacarte, 1 cucitrice e 1 camera oscura.

La clientela è composta in prevalenza da industria, da cui deriva in media il 32% dei ricavi, artigiani (19%) ed enti pubblici e/o privati (21%).

L'area di mercato si estende dal livello provinciale a quello regionale.

CLUSTER 5 – IMPRESE OPERANTI PREVALENTEMENTE IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELL'ATTIVITÀ DI PRESTAMPA

NUMEROSITÀ: 1.022

Le imprese del cluster sono per il 73% società e occupano mediamente 6 addetti di cui 3 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 1 operaio generico e 1 operaio specializzato.

Gli spazi dedicati all'attività hanno una dimensione media di 161 mq per la produzione, 20 mq per i locali destinati a magazzino e 31 mq per gli uffici.

L'attività di prestampa, indicata dal 90% delle imprese, è realizzata prevalentemente in conto terzi (72% dei ricavi).

I materiali di produzione sono composti essenzialmente da pellicole, acetati e supporti per incisione con un'incidenza sugli acquisti pari al 66%.

Le fasi produttive svolte internamente sono quelle tipiche dell'attività di prestampa: progettazione grafica (il 29% in conto terzi e il 18% in conto proprio), fotocomposizione (45% e 23%), fotolitografia (40% e 20%) e fotoincisione (22% e 10%).

Si tratta di imprese specializzate nella realizzazione di prodotti della prestampa (74% dei ricavi complessivi), quali fotoliti e prove di stampa (64% dei casi), progetto grafico (38%), matrici fotopolimeriche (17%) e matrici di zinco e metalliche (15%).

La dotazione strumentale è costituita mediamente da 5 computer/workstation grafiche, 1 fotounità, 1 scanner, 1 bromografo per incisione, 1 sviluppatrice per pellicole e nel 37% dei casi 1 camera oscura.

La clientela è composta in prevalenza da industria e artigiani, da cui derivano rispettivamente il 48% e il 32% dei ricavi complessivi.

L'area di mercato, per oltre la metà delle imprese, non va oltre l'ambito regionale.

CLUSTER 6 – EDITORI DI LIBRI PREVALENTEMENTE DI SCOLASTICA, PARASCOLASTICA E LIBRI PER RAGAZZI

NUMEROSITÀ: 182

Il 74% delle imprese del cluster è costituita da società che impiegano mediamente 4 addetti tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato. La struttura si sviluppa su una superficie media di 45 mq di uffici e 97 mq di locali destinati a magazzino.

Si tratta di aziende che svolgono in conto proprio (con una quota mediamente pari al 78% dei ricavi) attività editoriali (84% delle imprese).

Le fasi che vengono svolte internamente sono quelle proprie dell'attività: progettazione editoriale (64% dei soggetti), progettazione grafica (52%) e redazione (57%); parzialmente affidata a terzi è la progettazione grafica (34%). Vengono generalmente esternalizzate le fasi tecniche della produzione, quali fotocomposizione (52%), fotolitografia (36%), fotoincisione (25%), stampa tipografica (52%), stampa offset (36%), legatoria e finitura (63%), imballaggio e confezionamento (42%).

Per quanto riguarda le attività per la vendita le aziende del cluster si rivolgono solitamente a terze imprese per la distribuzione (57% dei casi), mentre la promozione per il 29% è affidata a terzi e per il 43% è realizzata all'interno.

Il libro, indicato dall'85% dei soggetti, è il principale tra i prodotti editoriali che rappresentano l'87% dei ricavi. Il catalogo, con in media 58 titoli, è composto in prevalenza da titoli di scolastica (22%), parascolastica (14%), libri di altra varia (26%), e titoli per ragazzi (9%).

La dotazione strumentale è composta in media da 2 computer/workstation grafiche.

La clientela di riferimento è rappresentata in prevalenza da commercianti all'ingrosso (33% dei ricavi), da distribuzione organizzata (17%) e da commercianti al dettaglio (12%). I canali di vendita attraverso i quali le aziende commercializzano sono la grande distribuzione/distribuzione organizzata (42%) e le librerie (29%); inoltre il 42% dei ricavi deriva dalla vendita tramite distributori e/o concessionari di libri e periodici.

L'area di mercato è prevalentemente nazionale.

CLUSTER 7 – TIPOGRAFIE IN CONTO TERZI

NUMEROSITÀ: 678

Il cluster è composto da imprese che operano sia sotto forma di ditta individuale che di società, con una struttura produttiva che si avvale mediamente di 3 addetti di cui 1 dipendente.

Gli spazi adibiti all'attività sono costituiti in media da 120 mq di produzione, 34 mq di locali destinati a magazzino e 14 mq di uffici.

Le imprese del cluster producono prevalentemente in conto terzi (in media l'87% dei ricavi) e sono specializzate nell'attività di stampa (92% dei casi).

Tra i materiali di produzione, carta e cartone incidono sui costi d'acquisto per il 73%, inchiostro e vernici per il 9%.

Il ciclo di produzione si caratterizza per le fasi di stampa tipografica (77% delle imprese) e stampa offset (71%) e marginalmente legatoria e finitura (35%), imballaggio e confezionamento (36%), lavorazione e finitura di carta o cartone stampato (26%).

I prodotti ottenuti sono costituiti per il 63% dei ricavi da articoli commerciali (biglietti da visita, buste, formulari commerciali, inviti/cartoncini, lettere, etichette e cartellini) e per il 24% da articoli pubblicitari (calendari, cartoline, cataloghi, manifesti, opuscoli e volantini).

La dotazione di beni strumentali comprende 1 computer/workstation grafica, 1 bromografo per incisione, 2 macchine da stampa tipografica, 1 macchina da stampa offset piana, 2 tagliacarte, 1 cucitrice e nel 44% dei casi 1 scanner.

La clientela si articola fra industria (26% dei ricavi), artigiani (21%), enti pubblici e/o privati (17%) e privati (12%).

Tali aziende operano prevalentemente su un'area di mercato provinciale e regionale.

CLUSTER 8 – STUDI DI PROGETTAZIONE EDITORIALE E GRAFICA CONTO TERZI

NUMEROSITÀ: 468

Le aziende appartenenti al cluster sono per il 61% società con un numero medio di addetti pari a 3 di cui 1 dipendente. Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono mediamente di 34 mq destinati ad ufficio e 15 mq di locali destinati a magazzino.

Le attività, svolte prevalentemente in conto terzi (76% dei ricavi), si ripartiscono tra editoria (47% delle imprese) e prestampa (43%).

Carta e cartone (23% degli acquisti) e supporti informatici per l'editoria (22%) sono le materie prime maggiormente utilizzate.

Le fasi del ciclo produttivo, proprie dell'attività editoriale e realizzate all'interno, sono la progettazione editoriale (60% dei casi), la progettazione grafica (74%) e la redazione (43%); tra le fasi della prestampa, in parte esternalizzate, si rilevano la fotocomposizione (38% in proprio e 21% affidata a terzi) e la fotolitografia (23% affidata a terzi).

Il 44% dei ricavi deriva da prodotti editoriali, tra i quali si rileva la presenza di libri, riviste e periodici ed in particolare prodotti multimediali, telematici, informatici e per il 20 % da prodotti della prestampa, essenzialmente progetto grafico.

La dotazione strumentale è composta in media da 3 computer/workstation grafiche ed 1 scanner.

La clientela di riferimento è costituita principalmente da industria dalla quale proviene il 40% dei ricavi.

L'area di mercato si estende dal livello provinciale al livello nazionale.

CLUSTER 9 – IMPRESE SPECIALIZZATE IN STAMPA SERIGRAFICA E TAMPOGRAFICA

NUMEROSITÀ: 91

Le aziende appartenenti al cluster sono per il 56% ditte individuali ed operano con un numero di addetti medio pari a 5 di cui 3 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 operaio generico e 1 apprendista.

L'attività si sviluppa su spazi che hanno un'estensione media di 196 mq di produzione, 71 mq di locali destinati a magazzino e 28 mq adibiti ad uso ufficio.

Si tratta di aziende che operano prevalentemente in conto terzi (con una quota mediamente pari al 77% dei ricavi), specializzate nella stampa serigrafica e tampografica.

I materiali di produzione sono rappresentati da inchiostro e vernici, che incidono per il 35% sui costi d'acquisto, pellicole/acetati/supporti per incisione (7%), carta/cartone e altri supporti da stampa (23%) e diversi materiali tipici delle lavorazioni svolte (29%).

Il ciclo di produzione è caratterizzato dalle fasi di stampa tampografica e a caldo (87% dei casi in conto terzi e 37% in conto proprio) e stampa serigrafica (68% e 35%).

Coerentemente con l'attività tipica delle imprese del cluster, particolarmente versatile e adatta a stampare su qualsiasi tipo di superficie, non si rileva una specializzazione di prodotto.

La dotazione strumentale è costituita in media da 1 computer/workstation grafica, 2 macchine per stampa tampografica, 3 macchine da stampa serigrafica (di cui 1 manuale e 2 semiautomatiche) e 1 tagliacarte.

La produzione si rivolge a industria (50% dei ricavi) ed artigiani (20%) su un'area di mercato che va dal livello provinciale a quello pluriregionale.

CLUSTER 10 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA LAVORAZIONE E FINITURA DI CARTA O CARTONE STAMPATO

NUMEROSITÀ: 215

Le imprese del cluster sono per il 70% società con un numero medio di addetti pari a 6 di cui 4 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 1 operaio generico e 2 operai specializzati.

Gli spazi dedicati all'attività hanno una estensione media di 304 mq di produzione, 122 mq di locali destinati a magazzino e 44 mq destinati ad uffici.

Si tratta di aziende che operano sia in conto terzi che in conto proprio le cui attività prevalenti sono la stampa (79% dei soggetti) e la legatoria e finitura (27%).

Il processo produttivo svolto internamente è costituito dalle fasi di stampa cartotecnica (36% in conto terzi e 33% in conto proprio), stampa offset (41% e 39%), legatoria e finitura (23% e 16%), lavorazione e finitura di carta o cartone stampato (40% e 38%), imballaggio e confezionamento (32% e 30%). Inoltre nel 41% e nel 32% dei casi vengono affidate a terzi rispettivamente le fasi della prestampa e della stampa.

La gamma di prodotti è riconducibile essenzialmente alle lavorazioni di stampa di carta e cartone; in particolare articoli commerciali (19% dei ricavi) e pubblicitari (26%), anche se il 43% dei ricavi deriva da altri prodotti (astucci nel 61% dei casi).

La dotazione strumentale si compone mediamente di 1 computer/workstation grafica, 1 bromografo per incisione, 1 macchina da stampa tipografica, 1 macchina da stampa offset piana, 1 tagliacarte, 1 fustellatrice e nel 43% dei casi 1 piegatrice.

La clientela è composta principalmente da industria ed artigiani da cui derivano in media il 50% ed il 21% dei ricavi.

L'area di mercato è prevalentemente regionale e pluriregionale.

CLUSTER 11 – EDITORI DI RIVISTE E PERIODICI, CON L'EDICOLA COME CANALE DI VENDITA PREVALENTE

NUMEROSITÀ: 286

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza società (76% dei soggetti), con un numero medio di addetti pari a 7 di cui 2 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato. Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono mediamente di 63 mq per gli uffici e 34 mq di locali destinati a magazzino.

Si tratta di aziende che operano prevalentemente in conto proprio (84% dei ricavi) e che svolgono attività editoriali (96% delle imprese).

Il processo produttivo si limita alle fasi tipiche dell'editoria: progettazione editoriale (81% dei soggetti), progettazione grafica (69%) e redazione (83%); le fasi tecniche, generalmente affidate a terzi, sono la fotocomposizione (56%), fotolitografia (42%), fotoincisione (23%), stampa tipografica (62%), legatoria e finitura (58%), imballaggio e confezionamento (64%).

Tra le attività per la vendita il 50% delle imprese gestisce in proprio la promozione, mentre il 74% affida a terzi la distribuzione.

I prodotti editoriali, da cui deriva il 93% dei ricavi, sono costituiti principalmente da riviste e periodici, indicati dall'88% dei soggetti, in particolare settimanali e mensili. In media quasi un terzo dei ricavi è realizzato tramite la vendita di spazi pubblicitari.

La dotazione strumentale comprende mediamente 4 computer/workstation grafiche e 1 scanner.

Il canale di vendita prevalente è l'edicola, attraverso la quale si realizza il 73% dei ricavi e la clientela di riferimento è costituita principalmente da privati. Inoltre il 40% dei ricavi deriva dalla vendita tramite distributori e/o concessionari di libri e periodici.

L'area di mercato si estende dal livello comunale a quello nazionale che risulta essere comunque il prevalente.

CLUSTER 12 – TIPOGRAFIE IN CONTO PROPRIO INTEGRATE

NUMEROSITÀ: 781

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (71%), che impiegano mediamente 6 addetti di cui 4 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 operaio generico e 1 operaio specializzato.

La struttura si sviluppa su una superficie media di 246 mq di produzione, 73 mq di locali destinati a magazzino e 38 mq di uffici.

La produzione è realizzata prevalentemente in conto proprio (81% dei ricavi) e vengono svolte le attività di prestampa (33% delle imprese), stampa (93%) e legatoria e finitura (22%).

Tra i materiali di produzione, carta e cartone incidono sui costi d'acquisto per il 69%, inchiostro e vernici per il 9%, pellicole/acetati/supporti per incisione per l'11%.

Il ciclo di produzione fortemente integrato comprende le fasi di progettazione editoriale (indicata dal 32% delle imprese), progettazione grafica (79%), fotocomposizione (92%), fotolitografia (59%), fotoincisione (52%), stampa tipografica (73%), stampa offset (94%), lavorazione e finitura di carta o cartone stampato (41%), legatoria e finitura (54%), imballaggio e confezionamento (67%).

I prodotti ottenuti sono costituiti per il 47% dei ricavi da articoli commerciali (biglietti da visita, buste, formulari commerciali, inviti/cartoncini, lettere, etichette e cartellini) e per il 33% da articoli pubblicitari (calendari, cartoline, cataloghi, manifesti, opuscoli e volantini).

La dotazione di beni strumentali è ampia e comprende 3 computer/workstation grafiche, 1 fotounità, 1 scanner, 1 bromografo per incisione, 1 sviluppatrice per lastre, 1 sviluppatrice per pellicole, 2 macchine da stampa tipografica, 2 macchine da stampa offset piane, 1 macchina roto-offset, 1 piegatrice, 1 tagliacarte, 1 cucitrice e 1 camera oscura.

La tipologia di clientela è distribuita tra industria (27% dei ricavi), artigiani (21%), enti pubblici (13%), enti privati (9%) e privati (9%).

L'area di mercato si estende dalla provincia alla regione.

CLUSTER 13 – TIPOGRAFIE DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 344

Le aziende appartenenti al cluster sono società (93%), per la maggior parte di capitale, con un numero medio di addetti pari a 15 di cui 13 dipendenti; fra essi si rileva la presenza di 2 impiegati, 4 operai generici, 5 operai specializzati e 1 apprendista.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono in media di 684 mq destinati alla produzione, 265 mq di locali destinati a magazzino e 124 mq riservati ad uffici.

L'attività viene svolta prevalentemente in conto proprio (61% dei ricavi), anche se rilevante è la quota in conto terzi.

Le imprese del cluster sono specializzate nell'attività di stampa (95% dei casi); marginali risultano le attività di prestampa (17%), legatoria e finitura (16%).

Le materie prime sono costituite da carta e cartone con un'incidenza sugli acquisti del 67%, inchiostro e vernici (10%) e pellicole/acetati/supporti per incisione (9%).

Il ciclo produttivo è integrato, anche se non completamente svolto all'interno dell'azienda, ed è caratterizzato dalla fase di stampa offset (77% in conto proprio, 35% in conto terzi) e stampa tipografica (31% in conto proprio). Sono parzialmente affidate a terzi le fasi di progettazione grafica (40% affidata a terzi, 31% in conto proprio), fotocomposizione (42%, 48%), fotolitografia (42%, 25%), fotoincisione (22%, 46%), legatoria e finitura (68%, 30%). Se presenti, sono quasi esclusivamente esternalizzate le fasi di stampa serigrafica (23%), lavorazione e finitura di carta o cartone stampato (26%).

La gamma dei prodotti è composta per il 47% dei ricavi da articoli pubblicitari (cartoline, calendari, opuscoli, volantini, manifesti e cataloghi), per il 21% da articoli commerciali (biglietti da visita, buste, formulari commerciali, inviti/cartoncini, lettere, etichette e cartellini) e per il 21% da prodotti editoriali, in particolare libri, riviste e periodici.

La dotazione strumentale è articolata e si compone di 3 computer/workstation grafiche, 1 fotounità, 1 scanner, 1 bromografo per incisione, 1 sviluppatrice per lastre, 1 sviluppatrice per pellicole, 1 macchina da stampa tipografica, 3 macchine da stampa offset piane (di cui 1 a un colore, 1 a due colori e 1 a quattro colori), 1 piegatrice, 1 tagliacarte, 1 cucitrice e 1 camera oscura.

La tipologia di clientela è rappresentata da industria (55% dei ricavi), secondariamente da enti pubblici e/o privati (13%) e da artigiani (9%).

L'area di mercato si estende dall'ambito regionale a quello nazionale.

CLUSTER 14 – TIPOGRAFIE DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 1.416

Le aziende appartenenti al cluster sono per il 64% ditte individuali, con un numero medio di addetti pari a 2 di cui 1 dipendente, che svolgono l'attività su spazi piuttosto contenuti: in media 94 mq di locali di produzione e 26 mq di locali destinati a magazzino.

Le imprese del cluster producono prevalentemente in conto proprio (in media l'84% dei ricavi) e sono specializzate nell'attività di stampa (90% dei casi).

La carta con il 71%, l'inchiostro e le vernici con il 9% sono le materie prime che incidono maggiormente sui costi d'acquisto.

Il ciclo di produzione è caratterizzato dalle fasi di stampa tipografica (75% dei soggetti), stampa offset (60%), marginalmente da legatoria e finitura (26%).

I prodotti ottenuti per il 61% dei ricavi sono rappresentati da articoli commerciali (biglietti da visita, buste, formulari commerciali, inviti/cartoncini e lettere, etichette e cartellini) e da articoli pubblicitari (25%), in particolare manifesti, opuscoli e volantini.

La dotazione strumentale è costituita da 1 computer/workstation grafica, 1 scanner, 1 bromografo per incisione, 1 macchina da stampa tipografica, 1 macchina da stampa offset piana, 1 tagliacarte e 1 cucitrice.

La tipologia di clientela è articolata fra industria (18% dei ricavi), artigiani (19%), enti pubblici e/o privati (20%), commercianti al dettaglio (10%) e privati (18%).

L'area di mercato è essenzialmente comunale e provinciale.

CLUSTER 15 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA STAMPA SERIGRAFICA

NUMEROSITÀ: 636

Le aziende appartenenti al cluster sono sia ditte individuali che società, con una struttura composta in media da 4 addetti di cui 2 dipendenti, fra i quali si rileva la presenza di 1 operaio generico e 1 specializzato.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività si articolano mediamente su 235 mq di locali per la produzione, 56 mq di locali destinati a magazzino e 32 mq riservati ad ufficio.

Si tratta di aziende che operano sia in conto terzi che in conto proprio e specializzate nella attività di serigrafia (indicato dal 95% delle imprese).

Tra i materiali di produzione gli altri supporti da stampa, diversi da carta e cartone, incidono sui costi d'acquisto per il 28%, inchiostro e vernici per il 27%, pellicole/acetati e supporti da incisione per l'8% ed altri materiali specifici per la serigrafia per il 23%.

Il ciclo produttivo presenta una forte specializzazione nella stampa serigrafica, realizzata sia in conto proprio (58% delle imprese) che in conto terzi (55%).

Coerentemente con l'attività caratteristica delle imprese del cluster, particolarmente versatile e adatta a stampare su superfici piane e curve, non si rileva una specializzazione di prodotto.

Le aziende del cluster presentano una dotazione strumentale costituita in media da 2 computer/workstation grafiche, 1 scanner, 3 macchine da stampa serigrafica (di cui 1 manuale e 1 semiautomatica) e 1 tagliacarte.

La tipologia di clientela è rappresentata da industria (38% dei ricavi), artigiani (27%) e commercianti all'ingrosso e al dettaglio (18%).

L'area di mercato si estende dall'ambito provinciale a quello pluriregionale.

CLUSTER 16 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA STAMPA DIGITALE

NUMEROSITÀ: 315

Le aziende appartenenti al cluster sono sia ditte individuali che società, con un numero di addetti mediamente pari a 3 dei quali 1 è dipendente.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono mediamente di 84 mq per la produzione, 24 mq di locali destinati a magazzino e 21 mq di uffici.

Si tratta di aziende che operano sia in conto proprio che in conto terzi e specializzate nelle attività di stampa (64% delle imprese) e prestampa (33%).

Le materie prime sono costituite da carta e cartone con un'incidenza sugli acquisti del 46%, altri supporti da stampa (11%), inchiostro e vernici (8%) e pellicole/acetati/supporti per incisione (12%).

Il ciclo produttivo presenta una forte specializzazione nella stampa digitale (in conto proprio per il 63% e in conto terzi per il 33%) cui si affiancano la progettazione grafica (51% e 22%) e la fotocomposizione (26% e 14%).

Coerentemente con l'attività caratteristica delle imprese del cluster non si rileva una specializzazione di prodotto.

La dotazione di beni strumentali prevede in media la presenza di 3 computer/workstation grafiche, 1 scanner, 2 macchine da stampa digitale (di cui 1 per grande formato e 1 per piccolo formato), 1 plastificatrice, 1 tagliacarte e 1 rilegatrice.

La tipologia di clientela è costituita da industria (24% dei ricavi), artigiani (19%), enti pubblici e/o privati (12%), commercianti al dettaglio (10%) e privati (18%).

L'area di mercato è prevalentemente provinciale e regionale.

CLUSTER 17 – TIPOGRAFIE IN CONTO PROPRIO, CON PARZIALE ESTERNALIZZAZIONE DELLE ATTIVITÀ DI PRESTAMPA

NUMEROSITÀ: 1.033

Il cluster è composto da imprese che operano in forma di società (72%) con 4 addetti di cui 2 dipendenti, fra i quali si rileva la presenza di 1 operaio generico e 1 specializzato.

Gli spazi destinati all'attività sono in media di 167 mq di produzione, 45 mq di locali destinati a magazzino e 27 mq di uffici.

La produzione è effettuata prevalentemente in conto proprio (in media il 75% dei ricavi) e rivolta all'attività di stampa (94% delle imprese).

Tra i materiali di produzione, carta e cartone incidono sui costi d'acquisto per il 70%, inchiostro e vernici per il 8%, pellicole/acetati/supporti per incisione per il 8%.

Il ciclo di produzione è caratterizzato dalle fasi di stampa tipografica (70% delle imprese), stampa offset (88%), cui si affiancano lavorazione e finitura di carta o cartone stampato (44%), imballaggio e confezionamento (74%). Sono parzialmente affidate a terzi le fasi di progettazione grafica (58% affidata a terzi, 39% in conto proprio), fotocomposizione (73%, 33%), fotoincisione (31%, 29%), legatoria e finitura (61%, 53%). Se presenti, sono quasi esclusivamente esternalizzate le fasi di fotolitografia (57%) e stampa serigrafica (29%).

I prodotti ottenuti sono costituiti per il 56% dei ricavi da articoli commerciali (biglietti da visita, buste, formulari commerciali, inviti/cartoncini, lettere, etichette e cartellini) e per il 31% da articoli pubblicitari (calendari, cartoline, cataloghi, manifesti, opuscoli e volantini).

La dotazione di beni strumentali comprende in media 1 computer/workstation grafica, 1 sviluppatrice per lastre, 1 bromografo per incisione, 1 macchina da stampa tipografica, 2 macchine da stampa offset piane, 1 macchina roto-offset, 1 piegatrice, 1 tagliacarte e 1 cucitrice.

L'industria, da cui deriva in media il 36% dei ricavi, e gli artigiani (23%) sono le categorie di clientela maggiormente rappresentate.

L'area di mercato è prevalentemente provinciale e regionale.

CLUSTER 18 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA STAMPA FLESSOGRAFICA

NUMEROSITÀ: 85

Il 65% delle imprese del cluster è rappresentato da società con un numero di addetti mediamente pari a 7 dei quali 5 sono dipendenti, fra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 2 operai generici e 2 operai specializzati.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività sono composti in media da 270 mq di produzione, da 153 mq di locali destinati a magazzino e 51 mq di uffici.

La produzione è realizzata prevalentemente in conto proprio (in media il 78% dei ricavi) e rivolta all'attività di stampa (94% delle imprese).

Tra i materiali di produzione, carta e cartone incidono sui costi d'acquisto per il 58%, altri supporti da stampa (12%), inchiostro e vernici per il 8%.

Il ciclo produttivo è caratterizzato dalle fasi di stampa flessografica (indicata dall'82% delle imprese), stampa tipografica (47%), stampa offset (40%), lavorazione e finitura di carta o cartone stampato (24%), imballaggio e confezionamento (54%), a cui si affiancano, anche se in parte esternalizzate, la progettazione grafica (40% interna, 26% affidata a terzi), la fotocomposizione (28% e 28%) e fotoincisione (29% e 11%).

I prodotti ottenuti sono costituiti per il 52% dei ricavi da articoli commerciali (biglietti da visita, buste, formulari commerciali, inviti/cartoncini, lettere, etichette e cartellini) e per il 15% da articoli pubblicitari (calendari, cataloghi, manifesti, opuscoli e volantini).

La dotazione di beni strumentali è composta in media da 1 computer/workstation grafica, 1 bromografo per incisione, 1 macchina da stampa tipografica, 1 macchina da stampa flessografica, 1 macchina da stampa offset, 1 tagliacarte e 1 cucitrice.

La tipologia di clientela è costituita da industria (41% dei ricavi), artigiani (21%) e commercianti al dettaglio (12%).

L'area di mercato si estende dall'ambito regionale a quello nazionale.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***rendimento per addetto*** = (ricavi - costo del venduto[4] - costo per la produzione di servizi)/(numero addetti [5] * 1.000);

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Numero addetti = (persone fisiche) 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai qualificati e specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

numero addetti = (società) numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai qualificati e specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) / ricavi] *100;
- ***indice di durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[6] /ricavi) * 365.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***rendimento per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per i cluster 9, 13 e 18;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 4, 5, e 10;
- dal 2° ventile, per i cluster 6, 11 e 12;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 7, 8, 14, 15, 16 e 17;
- dal 3° ventile, per il cluster 3;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 2.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per i cluster 1, 4, 5, 7, 9, 10, 12, 13, 14, 16 e 17;
- dal 2° ventile, per i cluster 2, 3, 6, 8, 11, 15 e 18.

Per l'***indice di durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 11 , 12, 13, 14, 15, 16 e 17;
- non sono stati effettuati tagli per i cluster 9 e 18.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello comunale"[7], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "valore dei beni strumentali" e con la variabile "radice quadrata del valore dei beni strumentali". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "valore dei beni strumentali" e al coefficiente della variabile "radice quadrata del valore dei beni strumentali".

Nell'allegato 2.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

---

[7] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 2.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 2.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SD35U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto + costo per la produzione di servizi	1,1975	-	-	1,3243	1,2383
Logaritmo in base 10 di (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) - Costi per diritti d'autore	-	1,1779	1,2552	-	-
Costi per diritti d'autore	-	1,4255	1,6296	-	-
Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi per valori uguali o inferiori a 1.000.000	-	-	-	-	-
Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi per valori superiori a 1.000.000 e per valori uguali o inferiori a 3.000.000	-	-	-	-	-
Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi per valori superiori a 3.000.000	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,3034	1,4869	1,4894	1,2936	1,2581
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa per valori uguali o inferiori a 500.000	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa per valori superiori a 500.000	-	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi	1,1898	1,1230	1,2684	0,6813	1,2211
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero) + soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero)	47.413,5096	29.213,2194	-	20.744,6932	38.919,2240
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	43.862,7529	27.253,8598	-	20.744,6932	28.072,1334
Valore dei beni strumentali	0,0373	-	0,1173	0,0923	0,0390
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	184,5019	194,5876	136,3277	85,1242	187,8576

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.

- La radice quadrata è calcolata per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE VALORE DEI BENI STRUMENTALI

SD35U

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**
1)Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	-	-
2)Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-	-	-
3)Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi territoriali evoluti	-	-	-	-	-
4)Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-	-
5)Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DELLA RADICE QUADRATA DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**
1)Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	-	-
2)Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-	-	-
3)Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi territoriali evoluti	-	-	-	-	-
4)Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-	-
5)Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- La radice quadrata è calcolata per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SD35U**

VARIABILI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Costo del venduto + costo per la produzione di servizi	-	1,2859	1,1793	1,0793	1,1564
Logaritmo in base 10 di (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	3.780,7749	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) - Costi per diritti d'autore	1,1304	-	-	-	-
Costi per diritti d'autore	1,1858	-	-	-	-
Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi per valori uguali o inferiori a 1.000.000	-	-	-	-	-
Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi per valori superiori a 1.000.000 e per valori uguali o inferiori a 3.000.000	-	-	-	-	-
Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi per valori superiori a 3.000.000	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2886	1,1192	1,2237	1,4845	1,3066
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa per valori uguali o inferiori a 500.000	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa per valori superiori a 500.000	-	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi	1,5838	1,2082	1,8000	1,3127	0,9619
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero) + soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero)	38.442,8256	39.427,0312	16.660,1258	41.663,3826	35.455,2249
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	24.590,9332	-	35.254,5964	35.455,2249
Valore dei beni strumentali	-	0,1888	-	-	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	158,4831	-	197,9592	193,6909	235,1883

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.

- La radice quadrata è calcolata per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE VALORE DEI BENI STRUMENTALI **SD35U**

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
1)Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	-	-
2)Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-0,1073	-	-	-
3)Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi territoriali evoluti	-	-	-	-	-
4)Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-	-
5)Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-0,1073	-	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DELLA RADICE QUADRATA DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
1)Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	-	-
2)Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-	-	-
3)Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi territoriali evoluti	-	-	-	-	-
4)Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-	-
5)Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- La radice quadrata è calcolata per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SD35U**

VARIABILI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Costo del venduto + costo per la produzione di servizi	-	1,3365	-	1,3412	1,2365
Logaritmo in base 10 di (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) - Costi per diritti d'autore	1,3027	-	-	-	-
Costi per diritti d'autore	1,4468	-	-	-	-
Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi per valori uguali o inferiori a 1.000.000	-	-	1,2707	-	-
Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi per valori superiori a 1.000.000 e per valori uguali o inferiori a 3.000.000	-	-	1,2423	-	-
Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi per valori superiori a 3.000.000	-	-	1,1057	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,4212	1,0840	-	1,1044	1,3514
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa per valori uguali o inferiori a 500.000	-	-	1,5280	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa per valori superiori a 500.000	-	-	1,2635	-	-
Spese per acquisti di servizi	1,0300	1,0026	0,9834	1,0710	0,8817
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero) + soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero)	-	28.381,7866	43.201,7159	25.484,2216	28.745,8314
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	28.381,7866	-	17.411,5984	27.433,9830
Valore dei beni strumentali	-	0,0707	0,0781	0,0499	0,0687
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	150,3182	117,1785	-	116,9299	169,9476

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.

- La radice quadrata è calcolata per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE VALORE DEI BENI STRUMENTALI **SD35U**

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
1)Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	-	-
2)Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-	-	-
3)Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi territoriali evoluti	-	-	-	-	-
4)Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-	-
5)Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DELLA RADICE QUADRATA DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
1)Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	-	-
2)Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-73,0096	-	-52,5037	-105,7295
3)Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi territoriali evoluti	-	-	-	-	-
4)Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-	-
5)Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-73,0096	-	-52,5037	-105,7295

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- La radice quadrata è calcolata per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SD35U**

VARIABILI	**CLUSTER 16**	**CLUSTER 17**	**CLUSTER 18**
Costo del venduto + costo per la produzione di servizi	1,2174	1,2887	1,1180
Logaritmo in base 10 di (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) - Costi per diritti d'autore	-	-	-
Costi per diritti d'autore	-	-	-
Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi per valori uguali o inferiori a 1.000.000	-	-	-
Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi per valori superiori a 1.000.000 e per valori uguali o inferiori a 3.000.000	-	-	-
Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi per valori superiori a 3.000.000	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,4792	1,2356	1,0197
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa per valori uguali o inferiori a 500.000	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa per valori superiori a 500.000	-	-	-
Spese per acquisti di servizi	0,6786	1,0052	1,7994
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero) + soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero)	37.797,9278	29.513,7271	40.320,5586
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	31.939,9795	22.443,9417	-
Valore dei beni strumentali	0,2096	0,0379	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	92,8061	147,1902	172,2154

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- La radice quadrata è calcolata per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE VALORE DEI BENI STRUMENTALI **SD35U**

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18
1)Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-
2)Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-
3)Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi territoriali evoluti	-	-	-
4)Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-
5)Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DELLA RADICE QUADRATA DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18
1)Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-
2)Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-
3)Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi territoriali evoluti	-	-	-
4)Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-
5)Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- La radice quadrata è calcolata per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 2.B

VARIABILI DELL'ANALISI DICRIMINANTE

QUADRO A:

- Numero delle giornate retribuite per Dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per Quadri
- Numero delle giornate retribuite per Impiegati
- Numero delle giornate retribuite per Operai generici
- Numero delle giornate retribuite per Operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per Dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per Apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero delle giornate retribuite per Lavoranti a domicilio
- Numero dei Soci con occupazione prevalente nell'impresa

QUADRO B:

- Mq dei locali destinati alla produzione
- Mq dei locali destinati a magazzino
- Mq dei locali destinati ad uffici

QUADRO E:

- Produzione conto proprio
- Lavorazione affidata a terzi: Italia
- Tipologia della clientela: Industria
- Tipologia della clientela: Artigiani
- Tipologia della clientela: Commercianti all'ingrosso

QUADRO G:

- Materie prime: Carta e cartone
- Materie prime: Altri supporti da stampa
- Materie prime: Colla
- Materie prime: Supporti informatici per l'editoria
- Materie prime: Inchiostro e vernici
- Materie prime: Pelle o altro materiale di rivestimento
- Materie prime: Pellicole / acetati / supporti da incisione
- Attività prevalente: Editoria
- Attività prevalente: Prestampa
- Attività prevalente: Stampa
- Attività prevalente: Serigrafia
- Attività prevalente: Legatoria e finitura
- Fasi produttive: Progettazione editoriale conto proprio produzione interna
- Fasi produttive: Progettazione editoriale conto terzi produzione interna
- Fasi produttive: Progettazione editoriale affidate a terzi
- Fasi produttive: Progettazione grafica conto proprio produzione interna
- Fasi produttive: Progettazione grafica conto terzi produzione interna
- Fasi produttive: Progettazione grafica affidate a terzi
- Fasi produttive: Redazione conto proprio produzione interna

- Fasi produttive: Redazione conto terzi produzione interna
- Fasi produttive: Redazione affidate a terzi
- Fasi produttive: Fotocomposizione conto proprio produzione interna
- Fasi produttive: Fotocomposizione conto terzi produzione interna
- Fasi produttive: Fotocomposizione affidate a terzi
- Fasi produttive: Fotolitografia conto proprio produzione interna
- Fasi produttive: Fotolitografia conto terzi produzione interna
- Fasi produttive: Fotolitografia affidate a terzi
- Fasi produttive: Fotoincisione conto proprio produzione interna
- Fasi produttive: Fotoincisione conto terzi produzione interna
- Fasi produttive: Fotoincisione affidate a terzi
- Fasi produttive: Fotoincisione all'acquaforte affidate a terzi
- Fasi produttive: Stampa tipografica conto proprio produzione interna
- Fasi produttive: Stampa tipografica conto terzi produzione interna
- Fasi produttive: Stampa tipografica affidate a terzi
- Fasi produttive: Stampa flessografica conto proprio produzione interna
- Fasi produttive: Stampa flessografica conto terzi produzione interna
- Fasi produttive: Stampa flessografica affidate a terzi
- Fasi produttive: Stampa tampografica e a caldo conto proprio produzione interna
- Fasi produttive: Stampa tampografica e a caldo conto terzi produzione interna
- Fasi produttive: Stampa tampografica a caldo affidate a terzi
- Fasi produttive: Stampa cartotecnica conto proprio produzione interna
- Fasi produttive: Stampa cartotecnica conto terzi produzione interna
- Fasi produttive: Stampa cartotecnica affidate a terzi
- Fasi produttive: Stampa offset conto proprio produzione interna
- Fasi produttive: Stampa offset conto terzi produzione interna
- Fasi produttive: Stampa offset affidate a terzi
- Fasi produttive: Stampa rotocalco affidate a terzi
- Fasi produttive: Stampa digitale conto proprio produzione interna
- Fasi produttive: Stampa digitale conto terzi produzione interna
- Fasi produttive: Stampa digitale affidate a terzi
- Fasi produttive: Stampa serigrafica conto proprio produzione interna
- Fasi produttive: Stampa serigrafica conto terzi produzione interna
- Fasi produttive: Stampa serigrafica affidate a terzi
- Fasi produttive: Legatoria e finitura conto proprio produzione interna
- Fasi produttive: Legatoria e finitura conto terzi produzione interna
- Fasi produttive: Legatoria e finitura affidate a terzi
- Fasi produttive: Imballaggio e confezionamento conto proprio produzione interna
- Fasi produttive: Imballaggio e confezionamento conto terzi produzione interna
- Fasi produttive: Imballaggio e confezionamento affidate a terzi
- Fasi produttive: Lavorazione e finitura di carta o cartone stampato conto proprio produzione interna
- Fasi produttive: Lavorazione e finitura di carta o cartone stampato conto terzi produzione interna
- Fasi produttive: Lavorazione e finitura di altri supporti da stampa conto proprio produzione interna
- Attività per la vendita: Promozione in conto proprio produzione interna
- Attività per la vendita: Promozione in conto terzi produzione interna
- Attività per la vendita: Distribuzione in conto proprio produzione interna

- Attività per la vendita: Distribuzione in conto terzi produzione interna
- Attività per la vendita: Gestione del magazzino in conto proprio produzione interna
- Attività per la vendita: Gestione del magazzino in conto terzi produzione interna
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Editoriali (% sui ricavi)
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Libri
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Riviste e periodici
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Prodotti multimediali, telematici, informatici
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Commerciali (% sui ricavi)
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Agende
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Biglietti da visita
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Buste
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Formulari commerciali
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Inviti / cartoncini
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Lettere
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Etichette e cartellini
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Pubblicitari (% sui ricavi)
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Cartoline
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Cataloghi
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Manifesti
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Opuscoli
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Volantini
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Prodotti della prestampa (% sui ricavi)
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Matrici fotopolimeriche
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Matrici di gomma
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Forme serigrafiche
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Fotoliti e prove di stampa
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Progetto grafico
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Astucci
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Altro
- Editoria libraria: Numero titoli presenti in catalogo ed in Coedizione
- Ripartizione percentuale dei titoli in catalogo ed in Coedizione: Saggistica
- Ripartizione percentuale dei titoli in catalogo ed in Coedizione: Professionale/manualistica
- Ripartizione percentuale dei titoli in catalogo ed in Coedizione: Libri di altra varia
- Ripartizione percentuale dei titoli in catalogo ed in Coedizione: Libri di scolastica
- Ripartizione percentuale dei titoli in catalogo ed in Coedizione: Libri di parascolastica
- Ripartizione percentuale dei titoli in catalogo ed in Coedizione: Libri per ragazzi
- Ripartizione percentuale dei titoli in catalogo ed in Coedizione: Periodici
- Periodici e riviste secondo la periodicità: Settimanale
- Periodici e riviste secondo la periodicità: Mensile
- Periodici e riviste secondo la periodicità: Quindicinale
- Periodici e riviste secondo la periodicità: Bimestrale, trimestrale, quadrimestrale, semestrale
- Periodici e riviste secondo la periodicità: Altra periodicità
- Canali di vendita per l'editoria: Edicola
- Canali di vendita per l'editoria: Libreria
- Canali di vendita per l'editoria: Grande distribuzione / distribuzione organizzata
- Canali di vendita per l'editoria: Vendita per corrispondenza

- Canali di vendita per l'editoria: Altro
- Costi per diritti d'autore
- Ricavi derivanti dalla vendita di spazi pubblicitari
- Ricavi derivanti dalla vendita tramite distributori e/o concessionari di libri e periodici
- Incidenza rese sul fatturato

QUADRO I:

- Computer e workstation grafiche (numero)
- Fotounità (numero)
- Scanner (numero)
- Bromografo per incisione (numero)
- Sviluppatrice per lastre (numero)
- Sviluppatrice per pellicole (numero)
- Macchine da stampa tipografica (numero)
- Macchine da stampa flessografica (numero)
- Macchine da stampa tampografica (numero)
- Macchine da stampa offset piane (numero) di cui a 1 colore
- Macchine da stampa offset piane (numero) di cui a 2 colori
- Macchine da stampa offset piane (numero) di cui a 4 colori
- Macchine roto-offset fino a 35X50 (numero)
- Macchine roto-offset fino a 50X70 (numero)
- Macchine roto-offset fino a 70X100 (numero)
- Macchine roto-offset fino a 100X140 ed oltre (numero)
- Macchine da stampa digitale (numero) di cui per grande formato
- Macchine da stampa digitale (numero) di cui per piccolo formato
- Macchine da stampa serigrafica (numero) manuali
- Macchine da stampa serigrafica (numero) semiautomatiche
- Macchine da stampa serigrafica (numero) automatiche
- Macchine plastificatrici (numero)
- Macchine accopiatrici/accavallatrici (numero)
- Piegatrici (numero)
- Tagliacarte (numero)
- Cucitrici (numero)
- Rilegatrici (numero)
- Torchi (numero)
- Camera oscura (numero)
- Fustellatrice (numero)

ALLEGATO 3

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SD36U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 27.21.0 – Fabbricazione di tubi di ghisa;
- 27.31.0 – Stiratura a freddo;
- 27.32.0 – Laminazione a freddo di nastri;
- 27.33.0 – Profilatura mediante formatura e piegatura a freddo;
- 27.34.0 – Trafilatura;
- 27.35.0 – Altre attività di prima trasformazione del ferro e dell'acciaio n.c.a.; produzione di ferroleghe non CECA;
- 27.51.0 – Fusione di ghisa;
- 27.52.0 – Fusione di acciaio;
- 27.53.0 – Fusione di metalli leggeri;
- 27.54.0 – Fusione di altri metalli non ferrosi.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SD36).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 3.238. I questionari restituiti sono stati 2.021, pari al 62,4% degli inviati.

La seguente tabella riporta i dati analitici per ogni codice di attività:

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
27.21.0 – Fabbricazione di tubi di ghisa	4	4	100,0%
27.31.0 – Stiratura a freddo	6	9	150,0%
27.32.0 – Laminazione a freddo di nastri	45	21	46,7%
27.33.0 – Profilatura mediante formatura e piegatura a freddo	522	381	73,0%
27.34.0 – Trafilatura	218	139	63,8%
27.35.0 – Altre attività di prima trasformazione del ferro e dell'acciaio n.c.a.; produzione di ferroleghe non CECA	1.066	561	52,6%
27.51.0 – Fusione di ghisa	233	131	56,2%
27.52.0 – Fusione di acciaio	43	27	62,8%
27.53.0 – Fusione di metalli leggeri	507	347	68,4%
27.54.0 – Fusione di altri metalli non ferrosi	604	401	66,4%
TOTALE	**3.238**	**2.021**	**62,4%**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 659 questionari, pari al 32,6% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- quadro B del questionario (unità locali) non compilato;
- compilazione di più quadri B;
- quadro E del questionario (produzione e commercializzazione) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione in conto proprio/conto terzi e commercializzazione (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai materiali di produzione (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 1.362.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, fasi di lavorazione, tipo prodotto), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare otto gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- modalità organizzativa della produzione;
- specializzazione di processo;
- dimensione della struttura.

La modalità organizzativa vede la presenza di imprese che, a seconda del processo sviluppato, producono principalmente in conto proprio (cluster 1, 4 e 5), in conto terzi (cluster 2, 3, 7, 8) o in una forma mista (cluster 6). Quest'ultima è particolarmente praticata nelle attività di fusione in terra.

Elemento sicuramente determinante nell'analisi del settore è la specializzazione di processo. Essa, infatti, ha rappresentato la linea guida di individuazione dei gruppi ed ha permesso di far emergere 5 specializzazioni:

- fusione in terra (cluster 6 e 8);
- pressofusione (cluster 2);
- fusione in conchiglia (cluster 7);
- trafilatura (cluster 5);
- lavorazione delle lamiere (cluster 1, 3 e 4).

In quest'ultimo gruppo si è, poi, inserito in maniera forte anche l'aspetto dimensionale, il quale ha permesso di separare le realtà che svolgono la produzione di semilavorati industriali secondo una logica dei grandi volumi (cluster 4), da quelle che effettuano lavorazioni di carpenteria metallica più tradizionale (cluster 1 e 3).

CLUSTER 1 – IMPRESE DI CARPENTERIA METALLICA IN CONTO PROPRIO

NUMEROSITÀ: 277

Le imprese appartenenti al cluster sono rappresentate prevalentemente da ditte individuali (58%) e da società di persone (23%).

Si tratta, normalmente, di imprese di ridotte dimensioni dove sono occupati in media 4 addetti, di cui 2 dipendenti.

La struttura produttiva è costituita in media da 288 mq destinati alla produzione, 92 mq di locali destinati a magazzino, 20 mq destinati ad uffici, mentre gli spazi all'aperto per lo stoccaggio dei materiali sono presenti nel 23% dei casi.

Sono imprese che operano prevalentemente in conto proprio (in media il 78% dei ricavi).

Tra i materiali di produzione le materie prime costituiscono il 60% degli acquisti, la maggior parte delle quali nella forma di nastri o lamiere.

Il ciclo produttivo è tendenzialmente completo e costituito dalle fasi di progettazione (42%), realizzazione modelli (46%), taglio (77%), piegatura (64%), saldatura di assemblaggio (46%) e altre lavorazioni di assemblaggio (34%).

Coerentemente con il processo produttivo la dotazione strumentale è costituita da 1 macchina da taglio, 1 piegatrice, 2 banchi da lavoro e un'altra macchina o impianto speciale.

La clientela è rappresentata da industria (29% dei ricavi), artigiani (26%) e privati (25%), con un'area di mercato che si estende fino al livello regionale.

CLUSTER 2 – IMPRESE PRODUTTRICI DI GETTI IN PRESSOFUSIONE

NUMEROSITÀ: 155

Le imprese del cluster sono prevalentemente costituite in forma di società (82%), sia di persone che di capitali ed impiegano mediamente 12 addetti, di cui 10 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 4 operai generici, 4 operai specializzati.

La struttura è composta da 634 mq di locali destinati alla produzione, 237 mq di magazzino, 59 mq di uffici e si rileva, nel 36% dei casi, la presenza di spazi all'aperto destinati a magazzino.

L'attività di produzione viene svolta principalmente in conto terzi (84% dei ricavi).

Tra i materiali di produzione il 73% è costituito da materie prime, in particolare metalli leggeri sia in rottami che in pani, mentre meno utilizzati sono i metalli pesanti.

Il ciclo di produzione è tendenzialmente costituito dalla sola fase di pressofusione (72% dei casi) e dalle attività ad essa direttamente collegate, quali smaterozzatura (49%), sbavatura (41%), sabbiatura (30%).

Coerente con il ciclo produttivo è la dotazione strumentale, mediamente rappresentata da 2 forni a metano/gasolio, 1 forno di attesa ed un altro forno fusorio, 4 macchine di pressofusione di cui 1 a CN o CNC, 2 banchi da lavoro, 1 barilatrice, 1 sbavatrice, 1 sabbiatrice per pulizia getto e un'altra macchina o impianto speciale.

La clientela è sostanzialmente rappresentata da industria (83% dei ricavi), e marginalmente da artigiani (14%).

L'area di mercato va dal livello regionale a quello nazionale; inoltre il 28% delle imprese esporta verso i paesi OCSE con una media sui ricavi del 37%.

CLUSTER 3 – IMPRESE DI CARPENTERIA IN CONTO TERZI

NUMEROSITÀ: 206

Il cluster è costituito prevalentemente da società (64%) dove sono presenti mediamente 7 addetti di cui 5 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 1 operaio generico, 2 operai specializzati.

La struttura è costituita da 533 mq di locali per la produzione, 118 mq di locali adibiti a magazzino, 34 mq di uffici, mentre gli spazi all'aperto destinati a magazzino sono presenti nel 22% dei casi.

Si tratta di aziende che operano quasi esclusivamente in conto terzi (95% dei ricavi), utilizzando materie prime (nastri e lamiere), parti e componenti rispettivamente per il 62% e il 14% degli acquisti.

Il ciclo produttivo è costituito dalle fasi proprie di carpenteria, quali: taglio (75%), piegatura (63%), saldatura di assemblaggio (37%) e altre lavorazioni di assemblaggio (35%), mentre le fasi di progettazione e realizzazione modelli vengono sviluppate all'interno rispettivamente nel 21% e nel 23% dei casi.

La dotazione strumentale è mediamente costituita da 2 macchine da taglio, 1 piegatrice, 2 banchi da lavoro e 2 altre macchine o impianti speciali.

La clientela principale è rappresentata da industria (57% dei ricavi) e artigiani (26%), con un'area di mercato che si estende dalla provincia alla regione.

CLUSTER 4 – IMPRESE DI PRODUZIONE DI SEMILAVORATI INDUSTRIALI

NUMEROSITÀ: 183

Il cluster è costituito da società di capitali (54% dei casi) e società di persone (30%) che occupano in media 11 addetti di cui 9 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 2 operai generici, 4 operai specializzati.

La struttura destinata allo svolgimento dell'attività è costituita da 974 mq di locali per la produzione, 612 mq di locali adibiti a magazzino, 73 mq di uffici e 315 mq di spazi all'aperto per lo stoccaggio della merce.

Si tratta di aziende che operano principalmente in contro proprio (61% dei ricavi), anche se è presente una buona percentuale di attività svolta in conto terzi (31%).

Tra i materiali di produzione utilizzati il 75% è costituito da materie prime, in particolare nastri e lamiere acquistati e ferroleghe.

Il ciclo produttivo è normalmente costituito dalle fasi proprie di carpenteria quali: taglio (79% in conto proprio e 34% in conto terzi), piegatura (56% in conto proprio e 20% in conto terzi) e rullatura (27% in conto proprio).

La dotazione strumentale è mediamente costituita da 1 banco da lavoro, 3 macchine da taglio di cui 1 a CN o CNC, 2 piegatrici, 1 impianto di rullatura e 2 altre macchine o impianti speciali.

La clientela è rappresentata da industria (48% dei ricavi), artigiani (31%) e commercianti all'ingrosso (10%).

L'area di mercato è pluriregionale e nazionale.

CLUSTER 5 – IMPRESE PRODUTTRICI DI SEMILAVORATI PER TRAFILATURA

NUMEROSITÀ: 72

Il cluster è costituito da società di capitali (51%) e società di persone (33%) che occupano in media 10 addetti di cui 8 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 3 operai generici, 2 operai specializzati.

La struttura è composta in media da locali di produzione di 983 mq, locali destinati a magazzino di 464 mq, uffici di 76 mq e spazi all'aperto per il deposito delle merci di 214 mq.

L'attività di produzione viene svolta principalmente in conto proprio (70% dei ricavi), ma è presente anche quella svolta in conto terzi (25%).

Tra i materiali di produzione l'81% è costituito da materie prime quali ferroleghe, nastri e lamiere.

Il ciclo di produzione è tendenzialmente costituito dalla sola fase di trafilatura (78% in conto proprio e 44% in conto terzi) accompagnata da trattamenti termici (26% in conto proprio).

Coerente con il ciclo produttivo è la dotazione strumentale mediamente rappresentata da 6 trafilatrici, 1 macchina da taglio, 1 forno per trattamenti termici e 2 altre macchine o impianti speciali.

La clientela è costituita da industria (64% dei ricavi), artigiani (20%) e commercianti all'ingrosso (12%).

L'area di mercato è pluriregionale e nazionale con presenza di esportazioni verso i paesi OCSE e non OCSE con una media sui ricavi rispettivamente del 15% e del 5%.

CLUSTER 6 – IMPRESE PRODUTTRICI DI GETTI IN CONTO PROPRIO E IN CONTO TERZI ATTRAVERSO FUSIONE IN TERRA

NUMEROSITÀ: 150

La forma giuridica prevalente delle imprese del cluster è quella societaria (79%) con in media 11 addetti di cui 9 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 3 operai generici e 4 operai specializzati.

La struttura è normalmente costituita da 968 mq di locali per la produzione, 283 mq di locali adibiti a magazzino, 61 mq di uffici, mentre gli spazi all'aperto, molto utilizzati in queste attività, sono mediamente di 418 mq.

Si tratta di aziende che operano sia in conto proprio che in conto terzi.

I materiali di produzione sono costituiti per il 78% da materie prime, in particolare ghisa, sia in rottami che in pani, e metalli leggeri e pesanti in pani.

Il ciclo produttivo è normalmente costituito dallo svolgimento interno delle fasi di progettazione (30% dei casi), preparazione leghe (29%), fabbricazione anime (63%), preparazione forme (91%), fusione in terra (88%), fusione leghe (29%), sterratura (89%), sabbiatura (73%), smaterozzatura (83%), sbavatura (87%), taglio (61%); vengono generalmente affidate a terzi la realizzazione dei modelli (61%), la fabbricazione delle anime (45%) e i trattamenti termici (29%).

La dotazione strumentale è mediamente costituita da 1 forno a metano/gasolio, 1 impianto di formatura anime, 2 banchi da lavoro, 2 macchine di formatura in terra, 1 impianto di formatura a mano, 1 impianto di formatura a macchina, 1 sbavatrice, 1 sabbiatrice per pulizia getto, 1 macchina da taglio, un'altra macchina o impianto speciale.

La clientela principale è rappresentata da industria (70% dei ricavi) e artigiani (20%), con un'area di mercato che va dal livello regionale a quello nazionale.

CLUSTER 7 – IMPRESE PRODUTTRICI DI GETTI CON FUSIONE IN CONCHIGLIA

NUMEROSITÀ: 147

Le imprese del cluster sono prevalentemente costituite in forma di società (63%) che impiegano mediamente 7 addetti, di cui 5 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 operaio generico e 3 operai specializzati.

La struttura è composta da 381 mq di locali di produzione, 127 mq di locali destinati a magazzino, 28 mq di uffici, mentre eventuali spazi all'aperto per lo stoccaggio delle merci sono presenti nel 26% dei casi.

L'attività di produzione viene svolta principalmente in conto terzi (64% dei ricavi), ma è presente anche quella svolta in conto proprio (33%).

Tra i materiali di produzione il 77% è costituito da materie prime rappresentate prevalentemente da metalli leggeri, sia in rottami che in pani, e metalli pesanti.

Il ciclo di produzione è generalmente costituito dalla sola fase di fusione in conchiglia (39% in conto proprio e 42% in conto terzi), unitamente alle fasi di sbavatura (37% e 25%), taglio (40% e 27%) e smaterozzatura (23% e 16%).

Coerente con il ciclo produttivo è la dotazione strumentale, mediamente rappresentata da 2 forni a metano/gasolio, 2 impianti di fusione in conchiglia, 1 sbavatrice, 1 macchina da taglio, 2 banchi da lavoro e un'altra macchina o impianto speciale.

La clientela è rappresentata da industria (68% dei ricavi) e artigiani (24%), mentre l'area di mercato è generalmente pluriregionale.

CLUSTER 8 – IMPRESE DI PRODUZIONE IN CONTO TERZI DI GETTI ATTRAVERSO FUSIONE IN TERRA

NUMEROSITÀ: 131

La struttura giuridica prevalente delle imprese appartenenti a questo gruppo è quella di società di persone (51%), mentre più esigue sono le società di capitali (25%). Sono presenti in media 9 addetti di cui 7 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 2 operai generici e 4 operai specializzati.

La struttura è costituita da 746 mq di locali di produzione, 213 mq di locali adibiti a magazzino, 49 mq di uffici, mentre gli spazi all'aperto, molto utilizzati in queste attività, sono mediamente di 250 mq.

Si tratta di imprese che operano quasi esclusivamente in conto terzi (96% dei ricavi).

I materiali di produzione sono principalmente costituiti da materie prime (78% degli acquisti), in particolare metalli leggeri in pani, ghisa sia in rottami che in pani, metalli pesanti e acciaio correttivo.

Il ciclo produttivo è costituito dallo svolgimento interno delle fasi di progettazione (25% delle imprese), fabbricazione anime (69%), preparazione forme (81%), fusione in terra (83%), fusione leghe (37%), sterratura (78%), sabbiatura (63%), smaterozzatura (75%), sbavatura (90%), taglio (58%); vengono affidate a terzi le fasi di progettazione (20%), realizzazione dei modelli (44%), fabbricazione anime (39%) e trattamenti termici (23%).

La dotazione strumentale è mediamente costituita da 2 forni a metano/gasolio, 1 impianto di formatura anime, 2 macchine per formatura in terra, 1 impianto di formatura a mano, 1 impianto di formatura a macchina, 2 banchi da lavoro, 1 sbavatrice, 1 sabbiatrice per pulizia getto, 1 macchina da taglio.

La clientela principale è rappresentata da industria (68% dei ricavi) e artigiani (22%), con un'area di mercato pluriregionale.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***rendimento per addetto*** = (ricavi - costo del venduto[4] - costo per la produzione di servizi)/(numero addetti [5] * 1.000);
- ***indice di durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[6] /ricavi) * 365.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***rendimento per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 2, 3 e 4;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 1;
- dal 1° ventile per i cluster 5, 6, 7 e 8.

Per l'***indice di durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4, 6, 7, 8;
- non sono stati effettuati tagli per il cluster 5.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

---

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Numero addetti = (persone fisiche)	1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai qualificati e specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai qualificati e specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

Nell'allegato 3.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 3.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 3.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SD36U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto + costo per la produzione di servizi	1,0012	1,1405	1,0688	1,0481
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività di impresa	1,4487	-	1,3524	-
Spese per acquisti di servizi	1,2405	-	1,1920	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	37.546,2888	62.457,6808	36.266,9289	58.835,0103
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero) + soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero)	37.546,2888	62.457,6808	36.266,9289	58.835,0103
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	151,7224	-	156,7426	-
Valore dei beni strumentali	-	0,2108	-	0,1372
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività di impresa per valori uguali o inferiori a 1.000.000	-	1,4359	-	1,4463
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività di impresa per valori superiori a 1.000.000	-	1,1386	-	1,3843
Spese per acquisti di servizi per valori uguali o inferiori a 800.000	-	0,8906	-	-
Spese per acquisti di servizi per valori superiori a 800.000	-	0,5171	-	-
Spese per acquisti di servizi per valori uguali o inferiori a 150.000	-	-	-	1,3493
Spese per acquisti di servizi per valori superiori a 150.000	-	-	-	0,7962
Unità produttiva destinata all'esercizio dell'attività: mq dei locali destinati alla produzione	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- La radice quadrata è calcolata per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

SD36U

VARIABILI	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del venduto + costo per la produzione di servizi	1,0833	1,1067	1,0770	1,0838
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività di impresa	1,2441	1,3835	1,4243	1,4273
Spese per acquisti di servizi	1,1134	1,0822	0,9073	1,0033
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	58.718,5598	52.911,7064	55.406,0870
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero) + soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero)	-	58.718,5598	52.911,7064	55.406,0870
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	-	176,9601	178,3281	180,1538
Valore dei beni strumentali	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività di impresa per valori uguali o inferiori a 1.000.000	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività di impresa per valori superiori a 1.000.000	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi per valori uguali o inferiori a 800.000	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi per valori superiori a 800.000	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi per valori uguali o inferiori a 150.000	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi per valori superiori a 150.000	-	-	-	-
Unità produttiva destinata all'esercizio dell'attività: mq dei locali destinati alla produzione	210,2057	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- La radice quadrata è calcolata per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 3.B

VARIABILI DELL'ANALISI DICRIMINANTE

QUADRO A:
- Numero delle giornate retribuite per Dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per Quadri
- Numero delle giornate retribuite per Impiegati
- Numero delle giornate retribuite per Operai generici
- Numero delle giornate retribuite per Operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per Dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per Apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero delle giornate retribuite per Lavoranti a domicilio
- Numero dei Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero dei Collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo A10
- Numero dei Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero dei Familiari diversi da quelli di cui al rigo A12 che prestano attività nell'impresa
- Numero degli Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero degli Associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo A14
- Numero dei Soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero dei Soci diversi da quelli di cui al rigo A16
- Amministratori non soci

QUADRO B:
- Mq locali destinati a magazzino

QUADRO D:
- Spese per servizi integrativi o sostitutivi dei mezzi propri

QUADRO E:
- Produzione conto terzi
- Tipologia della clientela: Privati
- Export OCSE
- Export Non OCSE

QUADRO G:
- Materie prime: Ghisa in pani acquistata (q.li)
- Materie prime: Rottame di ghisa acquistato (q.li)
- Materie prime: Ferroleghe (ferro silicio, ferro manganese, ecc.) acquistate (q.li)
- Materie prime: Ferroleghe (ferro silicio, ferro manganese, ecc.) di terzi (q.li)
- Materie prime: Nastri e lamiere (o similari) di ferro e acciaio acquistate (q.li)
- Materie prime: Nastri e lamiere (o similari) di ferro e acciaio di terzi (q.li)
- Fasi della lavorazione: Progettazione conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Realizzazione dei modelli conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Realizzazione dei modelli conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Realizzazione dei modelli affidata a terzi
- Fasi della lavorazione: Fabbricazione anime conto terzi produzione interna

- Fasi della lavorazione: Preparazione delle forme (in terra verde, in sabbia resina, in shell-molding, ecc.) conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Preparazione delle forme (in terra verde, in sabbia resina, in shell-molding, ecc.) conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Fusione in terra conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Fusione in terra conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Fusione in conchiglia conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Fusione in conchiglia conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Pressofusione conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Pressofusione conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Fusione leghe conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Fusione leghe conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Sterratura/distaffatura conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Sterratura/distaffatura conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Sabbiatura conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Smaterozzatura conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Smaterozzatura conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Sbavatura conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Sbavatura conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Taglio conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Taglio conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Piegatura conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Piegatura conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Rullatura conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Trafilatura conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Trafilatura conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Saldatura di assemblaggio (di tubi di alluminio, ecc.) conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Saldatura di assemblaggio (di tubi di alluminio, ecc.) conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Trattamenti termici conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Altre lavorazioni meccaniche di assemblaggio (diverse da quelle di cui al rigo G39) conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Altre lavorazioni meccaniche di assemblaggio (diverse da quelle di cui al rigo G39) conto terzi produzione interna

QUADRO I:

- Macchine per formatura in terra (numero)
- Impianti per fusione in conchiglia (numero)
- Impianti di formatura a macchina (numero)
- Macchine di pressofusione (numero)
- Macchine da taglio (numero)
- Trafilatrici (numero)
- Impianti di rullatura (numero)
- Forni (per trattamenti termici dei metalli, essiccatura, ecc.) (numero)

ALLEGATO 4

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SD47U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ISTAT:

- 21.21.0 – Fabbricazione di carta e cartoni ondulati e di imballaggi di carta e cartone;
- 21.23.0 – Fabbricazione di prodotti cartotecnici;
- 21.25.0 – Fabbricazione di altri articoli di carta e cartone n.c.a.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SD47).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 3384. I questionari restituiti sono stati 2312, pari al 68,3% degli inviati.

La seguente tabella riporta i dati analitici per ogni codice attività:

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
21.21.0 – Fabbricazione di carta e cartoni ondulati e di imballaggi di carta e cartone.	1.211	963	79,5%
21.23.0 – Fabbricazione di prodotti cartotecnici.	1.351	835	61,8%
21.25.0 – Fabbricazione di altri articoli di carta e cartone n.c.a.	822	514	62,5%
TOTALE	**3.384**	**2.312**	**68,3%**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 640 questionari, pari al 27,7% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- quadro B del questionario (unità locali) non compilato;
- compilazione di più quadri B;
- quadro E del questionario (produzione e commercializzazione) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;

- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione in conto proprio/conto terzi e commercializzazione (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai tipi di lavorazione (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti ottenuti (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 1672.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, fasi di lavorazione, tipo prodotto), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare nove gruppi omogenei di imprese.

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- modalità organizzativa della produzione;
- specializzazione di prodotto.

In base alla **modalità organizzativa** della produzione sono state individuate le imprese che operano in conto proprio e quelle che svolgono la loro attività in conto terzi. Inoltre si sono evidenziate aziende che affidano parte dei loro processi produttivi all'esterno. In relazione a questo fattore è emerso quanto segue:

- imprese operanti in conto proprio (cluster 2, 4, 6, 7, 8);
- imprese operanti in conto terzi (cluster 1, 3, 9);
- imprese che affidano a terzi (cluster 5).

Per quanto riguarda la **specializzazione di prodotto** questa permette di distinguere le imprese che eseguono lavorazioni specifiche (carta, cartotecnica, astucci e scatole) o che si rivolgono ad un segmento di mercato (imballaggi alimentari, imballaggi non alimentari), altre ancora denotano la compresenza di categorie di prodotti in cui viene meno la singola specializzazione (cluster 4, 9). Le specializzazioni individuate sono le seguenti:

- lavorazioni cartotecniche (cluster 1);
- lavorazione di astucci e scatole (cluster 5);
- lavorazione della carta e cartone (cluster 2, 8);
- imballaggi non alimentari (cluster 3, 7);
- imballaggi alimentari (cluster 6).

Per quanto riguarda la dimensione della struttura, nel settore in esame si osserva una gradualità dei profili dimensionali fatta eccezione per realtà economiche di più piccole dimensioni (cluster 8 e 9).

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLE LAVORAZIONI CARTOTECNICHE OPERANTI IN CONTO TERZI

NUMEROSITÀ: 117

Le aziende appartenenti al cluster sono per il 67% società, con una struttura composta in media da 6 addetti di cui 5 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 2 operai generici e 2 specializzati. Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività si articolano mediamente su 416 mq di locali per la produzione, 231 mq di magazzino e 41 mq riservati ad ufficio.

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto terzi (con una quota mediamente pari al 79% dei ricavi), specializzate nelle lavorazioni cartotecniche; in particolare il 22% dei ricavi deriva dalla produzione di astucci e scatole pieghevoli e il 37% dalla produzione e lavorazione di altri prodotti cartotecnici, alle quali si affianca la lavorazione del cartone pressato (17%). Le imprese realizzano prodotti cartotecnici con una percentuale media sui ricavi del 59% e prodotti di imballaggio non alimentare con il 25%.

Tra i materiali di produzione il 78% dei soggetti impiega cartone, il 77% resine, adesivi, collanti e plastificanti, il 56% carta ed il 48% film plastico-Pvc.

Il ciclo di produzione è caratterizzato dalle fasi tipiche delle lavorazioni cartotecniche: fustellatura (indicata dall'82% delle imprese), cordonatura (72%), accoppiamento (61%) e piegatura (76%).

Le aziende del cluster presentano una dotazione strumentale costituita in media da 1 computer, 1 macchina per l'accoppiamento e la lavorazione del cartone pressato, 1 macchina fustellatrice rotativa-bobster-platina, 1 macchina fustellatrice e cordonatrice a foglio, 1 macchina piega e incolla per astucci, scatole e imballi. Inoltre nel 31% dei casi è presente in media una macchina impacchettatrice, nel 23% dei casi 1 taglierina rotativa, e nel 18% 2 macchine per il rivestimento di cartone.

La tipologia di clientela è rappresentata principalmente da industria e artigiani da cui trae origine rispettivamente il 51% e il 35% dei ricavi. Il mercato di riferimento si ripartisce tra l'area regionale e pluriregionale.

CLUSTER 2– IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA LAVORAZIONE DELLA CARTA OPERANTI PREVALENTEMENTE IN CONTO PROPRIO

NUMEROSITÀ: 284

Le aziende appartenenti al cluster sono per il 79% società ed operano con un numero di addetti medio pari a 7 di cui 6 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 2 operai generici e 2 specializzati. L'attività si sviluppa su spazi che hanno un'estensione media di 531 mq per la produzione, 459 mq destinati a magazzino e 63 mq adibiti ad uso ufficio.

Si tratta di aziende che operano prevalentemente in conto proprio (con una quota mediamente pari al 71% dei ricavi), specializzate nella lavorazione della carta e cartone (51% dei ricavi) in cui si effettuano anche lavorazioni cartotecniche (36%). Le aziende sono orientate principalmente alla fabbricazione di prodotti cartotecnici in genere (22%) e di altri prodotti cartacei (43%). Si osserva inoltre che il 41% dei soggetti commercializza beni acquistati da terzi, da cui deriva il 20% dei ricavi.

Tra le materie prime utilizzate si segnalano la carta (72% dei soggetti), film plastico-Pvc (42%), inchiostri-vernici (41%) e resine, adesivi, collanti e plastificanti (34%).

Il ciclo di produzione è composto prevalentemente dalle fasi di trasformazione di formato (58% dei casi in conto proprio e 22% in conto terzi) e stampa (38% in conto proprio).

La dotazione strumentale è costituita in media da 2 computer, 1 macchina da stampa, 1 taglierina rotativa, 1 macchina sbobinatrice. Si osserva inoltre che nel 26% dei casi sono presenti in media 2 macchine impacchettatrici ed il 13% indica 2 macchine per la produzione di etichette.

La produzione si rivolge all'industria (per il 47% dei ricavi) e al commercio all'ingrosso (21%). Le aziende del cluster sono dotate di una rete di vendita costituita in media da un agente non esclusivo. L'area di mercato è pluriregionale e nazionale, e si estende anche ai mercati dell'area europea ed extra europea (rispettivamente 30% e 21% dei casi).

CLUSTER 3 – IMPRESE OPERANTI IN CONTO TERZI SPECIALIZZATE NELLA FABBRICAZIONE DI IMBALLAGGI NON ALIMENTARI IN CARTONE ONDULATO

NUMEROSITÀ: 92

Le aziende appartenenti al cluster sono costituite per l'85% da società con in media 11 addetti di cui 10 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 4 operai generici e 3 specializzati e 1 apprendista. Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono mediamente di 975 mq per la produzione, 681 mq di locali destinati a magazzino e 81 mq di ufficio.

Si tratta di imprese operanti in conto terzi (in media l'86% dei ricavi) specializzate nella lavorazione di imballaggi in cartone ondulato (indicata dal 70% delle imprese con una quota media sui ricavi dell'85%). Nell'ambito dei prodotti prevalgono gli imballaggi non alimentari da cui deriva il 69% dei ricavi.

I materiali di produzione sono composti da cartone (82% dei casi), inchiostri-vernici (73%) e resine, adesivi, collanti e plastificanti (71%).

Il ciclo di produzione si articola nelle fasi attinenti alla lavorazione degli imballaggi quali la stampa (83% dei soggetti), la fustellatura (77%), la cordonatura (79%), la piegatura e incollatura (87%) e in modo residuale l'accoppiamento (26%).

La dotazione strumentale è caratterizzata dalla presenza in media di 2 computer, 1 macchina da stampa, 1 macchina per la produzione di imballi in cartone ondulato, 1 macchina fustellatrice rotativa-bobster-platina, 1 slotter slizzatore, 1 macchina piega e incolla per astucci scatole e imballi e 1 macchina impacchettatrice. E' presente inoltre 1 taglierina rotativa (nel 29% dei casi), 1 macchina piegatrice nastratrice (21%), 2 macchine fustellatrici a pacco-cilindro-mezzo taglio (20%) e 1 macchina fustellatrice e cordonatrice (37%).

La clientela di riferimento è rappresentata da industria (66% dei ricavi) e artigiani (24%). L'area di mercato si estende dall'ambito regionale fino a quello nazionale.

CLUSTER 4 – IMPRESE IN CONTO PROPRIO DI LAVORAZIONI CARTOTECNICHE E DI PRODUZIONE DI IMBALLAGGI NON ALIMENTARI

NUMEROSITÀ: 194

Il cluster è costituito per il 64% da società, che impiegano in media 5 addetti di cui 4 dipendenti, tra cui si rileva la presenza di 2 operai generici e 1 specializzato. La struttura produttiva si sviluppa su una superficie media di 345 mq, locali destinati a magazzino per 277 mq ed uffici per 31mq.

Si tratta di aziende in conto proprio (in media l'81% dei ricavi) caratterizzate da lavorazioni cartotecniche quali la produzione di astucci e scatole (15% dei ricavi), produzione e lavorazione di altri prodotti cartotecnici (33%), cui si affiancano lavorazioni di cartone pressato (22%) ed altre lavorazioni della carta e cartone (21%). Tra i prodotti ottenuti si distinguono gli imballaggi non alimentari (35% dei ricavi) e i prodotti cartotecnici (40%).

I materiali di produzione sono rappresentati da cartone (91% delle imprese), resine, adesivi, collanti e plastificanti (79%) e carta (74%).

Le fasi principali del ciclo produttivo, coerentemente con le lavorazioni effettuate, sono la fustellatura (75% dei casi), la cordonatura (57%), l'accoppiamento (62%), il rivestimento (70%) e la piegatura (82%).

La composizione dei beni strumentali si articola in 1 computer, 1 macchina per il rivestimento di cartone, 1 macchina fustellatrice e cordonatrice. Inoltre nel 26% dei casi sono presenti 2 macchine da stampa, nel 31% dei casi 1 macchina per l'accoppiamento e la lavorazione del cartone pressato e nel 32% 1 macchina fustellatrice a pacco-cilindro-mezzo taglio.

La clientela cui si rivolgono le aziende del cluster è rappresentata da industria (32% dei ricavi), artigiani (28%), commercianti all'ingrosso (17%) e commercianti al dettaglio (11%). L'area di mercato si estende dal livello regionale a quello nazionale.

CLUSTER 5 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA LAVORAZIONE DI ASTUCCI E SCATOLE CON CICLO DI LAVORAZIONE PARZIALMENTE AFFIDATO A TERZI

NUMEROSITÀ: 114

Le imprese del cluster sono per l'83% società con in media 10 addetti di cui 9 dipendenti, tra cui si rileva la presenza di 1 impiegato, 3 operai generici e 4 specializzati. Gli spazi dedicati all'attività hanno una dimensione media di 677 mq destinati alla produzione, 475 mq di locali magazzino e 78 mq destinati a ufficio.

Si tratta di imprese prevalentemente in conto proprio (in media il 69% dei ricavi) specializzate nella produzione di astucci e scatole (62% dei ricavi) e nella produzione e lavorazione di altri prodotti cartotecnici (17%). I prodotti ottenuti sono costituiti da imballaggi non alimentari (41%) e prodotti cartotecnici (42%).

I materiali di produzione sono rappresentati da cartone (93% delle imprese), resine, adesivi, collanti e plastificanti (82%) e carta (54%).

Il processo produttivo, coerentemente con il modello organizzativo delle imprese del cluster, è costituito dalle fasi di fustellatura (89% dei casi in conto proprio, 23% affidato a terzi), cordonatura (57% in conto proprio), accoppiamento (42% e 49%), piegatura (89% e 32%). Tra le fasi quasi completamente esternalizzate vi sono: progettazione grafica (66%), fotocomposizione/fotolitografia (69%), stampa (67%) e lucidatura (61%).

La dotazione strumentale è caratterizzata dalla presenza in media di 2 computer, 1 macchina da stampa, 1 macchina per la lavorazione del cartone pressato, 1 macchina fustellatrice rotativa-bobster-platina, 1 macchina fustellatrice e cordonatrice, 1 macchina piega e incolla per astucci scatole e imballi. Si osserva inoltre che nel 22% dei casi è presente 1 bromografo ed il 23% indica 1 taglierina rotativa.

La clientela è composta in prevalenza da industria e artigiani da cui deriva rispettivamente in media il 72% e il 16% dei ricavi. Le aziende del cluster sono dotate anche di una rete di vendita costituita in media da un agente non esclusivo. Il mercato di riferimento è in prevalenza pluriregionale e nazionale ed in alcuni casi si estende all'Unione Europea.

CLUSTER 6 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI IMBALLAGGI ALIMENTARI OPERANTI IN CONTO PROPRIO

NUMEROSITÀ: 82

Il 73% delle imprese del cluster è composto da società con un numero medio di addetti pari a 7 di cui 6 dipendenti, tra cui si rileva la presenza di 1 impiegato, di 2 operai generici e 2 specializzati. Gli spazi dedicati all'attività hanno una estensione media di 449 mq di produzione, 430 mq per i locali magazzino e 56 mq destinati ad uffici.

Le imprese del cluster operano prevalentemente in conto proprio (72% dei ricavi) specializzate nella lavorazione di sacchi e sacchetti (79%) destinati al mercato degli imballaggi alimentari che originano in media il 70% dei ricavi. Si osserva inoltre che il 38% delle imprese commercializza beni acquistati da terzi con una incidenza media sui ricavi del 27%.

Tra i materiali di produzione il 90% dei soggetti utilizza carta, il 70% inchiostro e vernici ed il 68% resine, adesivi, collanti e plastificanti.

Il ciclo di produzione evidenzia alcune fasi tipiche per questo tipo di specializzazione quali: stampa (62% dei casi), piegatura e incollatura (49%), accoppiamento (28%) e trasformazione di formato (62%).

La dotazione strumentale è composta da 2 computer, 1 macchina da stampa e 3 linee di produzione per sacchi e sacchetti. Si osserva inoltre che nel 27% dei casi è presente 1 taglierina rotativa ed il 37% indica 1 macchina impacchettatrice.

La clientela è costituita da commercianti all'ingrosso da cui provengono mediamente il 40% dei ricavi, commercianti al dettaglio (19%), industria (17%) e da hard discount (13%). E' presente mediamente un agente non esclusivo. L'area di mercato è pluriregionale e nazionale, e si estende anche ai mercati dell'area europea ed extra europea (rispettivamente 26% e 10% dei casi).

CLUSTER 7 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI IMBALLAGGI NON ALIMENTARI IN CARTONE ONDULATO OPERANTI IN CONTO PROPRIO

NUMEROSITÀ: 302

Le imprese del cluster sono nell'81% dei casi società ed impiegano in media 9 addetti di cui 8 dipendenti, tra cui si rileva la presenza di 1 impiegato, di 3 operai generici e 2 specializzati. La struttura produttiva si sviluppa su una superficie media di 898 mq, 775 mq di magazzino e 71 mq di uffici.

Si tratta di aziende operanti in conto proprio (91% dei ricavi medi) specializzate nella lavorazione di imballaggi in cartone ondulato (91%) per il mercato degli imballaggi non alimentari da cui deriva l'87% dei ricavi.

Le materie prime utilizzate sono: cartone (94%), inchiostri e vernici (73%), resine, adesivi, collanti e plastificanti (64%).

Le fasi del ciclo produttivo maggiormente eseguite sono: stampa (77% delle imprese), fustellatura (69%), cordonatura (85%), piegatura e incollatura (89%).

La dotazione di beni strumentali è costituita in media da 2 computer, 1 macchina da stampa, 1 macchina per la produzione di imballi in cartone ondulato, 1 macchina fustellatrice rotativa-bobster-bobina, 1 macchina fustellatrice e cordonatrice, 1 slotter slizzatore, 1 macchina piega e incolla per astucci scatole e imballi, 1macchina impacchettatrice.

La produzione si rivolge ad industria (68% dei ricavi) ed artigiani (23%). La rete di vendita è costituita mediamente da un agente non esclusivo. L'area di mercato si ripartisce tra quella regionale e pluriregionale.

CLUSTER 8 – IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI DI LAVORAZIONE DELLA CARTA E CARTONE OPERANTI PREVALENTEMENTE IN CONTO PROPRIO

NUMEROSITÀ: 170

Le aziende appartenenti al cluster sono sia ditte individuali che società con un numero medio di addetti pari a 3 di cui 2 dipendenti. Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività produttiva sono mediamente di 147 mq, i locali magazzino di 98 mq e gli uffici di 16 mq.

Si tratta di imprese operanti prevalentemente in conto proprio (75% dei ricavi medi) che eseguono in larga parte altre lavorazioni della carta e cartone (54%) e in modo marginale lavorazioni cartotecniche (14%).

I materiali utilizzati sono il cartone (58%) e la carta (54%).

Il ciclo di produzione è generalmente rappresentato da singole lavorazioni, mentre rara è la presenza di un processo produttivo completo. Tra le fasi svolte, le più diffuse sono: piegatura e incollatura (58%), rivestimento (32%), fustellatura (31%), progettazione grafica (31%), stampa (28%), cordonatura (24%), rilegatura (25%).

La dotazione strumentale piuttosto ridotta è composta mediamente da 1 computer ed 1 macchina da stampa. Si osserva inoltre che nel 26% dei casi è presente 1 scanner ed il 11% indica 2 macchine per il rivestimento di cartone.

Il mercato di riferimento si segmenta in diverse categorie di clientela, quali: industria (da cui derivano in media il 22% dei ricavi), privati (19%), artigiani (17%), commercianti al dettaglio (14%), commercianti all'ingrosso (12%). L'estensione geografica del mercato non supera i confini regionali, rimanendo nel 50% dei casi entro la provincia.

CLUSTER 9 – PICCOLE IMPRESE IN CONTO TERZI DI LAVORAZIONE DELLA CARTA E CARTONE

NUMEROSITÀ: 215

Le imprese del cluster sono sia ditte individuali che società con un numero medio di addetti pari a 4 di cui 3 dipendenti. Gli spazi dedicati all'attività hanno una estensione media di 285 mq di produzione, 155 mq di magazzino e 23 mq destinati ad uffici.
Si tratta di aziende che operano quasi esclusivamente in conto terzi (pari a circa il 93% dei ricavi) ed eseguono lavorazioni della carta e cartone (51% dei ricavi) ottenendo una gamma di prodotti diversificata: prodotti cartotecnici (26% dei ricavi), imballaggio non alimentare (23%), imballaggio alimentare (14%) ed altri prodotti (30%).

Il processo produttivo, coerentemente con il modello organizzativo delle imprese del cluster, è rappresentato generalmente da singole lavorazioni mentre rara è la presenza di un ciclo di produzione completo. Tra le fasi svolte, le più diffuse sono: piegatura e incollatura (51%), fustellatura (35%), accoppiamento (17%).

La dotazione strumentale estremamente ridotta è composta mediamente da 1 computer, 2 macchine da stampa (8% dei casi), 1 fustellatrice a pacco-cilindro-mezzo taglio (12%), 1 macchina fustellatrice rotativa-bobster-platina (13%), 1 macchina fustellatrice e cordonatrice (16%) e 2 macchine piega e incolla per astucci, scatole e imballi (16%).

La clientela è composta da industria ed artigiani da cui derivano in media il 67% ed il 17% dei ricavi. L'area di mercato supera raramente i confini regionali entro i quali opera il 70% delle imprese.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

- ***rendimento per addetto*** = (ricavi - costo del venduto[4] - costo per la produzione di servizi)/(numero addetti [5] * 1.000);
- ***indice di durata delle scorte*** = (giacenza media del magazzino[6] /ricavi) * 365.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***rendimento per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 5, 6, 7 e 8;
- dal 1° ventile, per il cluster 3;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 2 e 4;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 9.

Per l' ***indice di durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 18° ventile, per i cluster 4 e 8;
- fino al 19° ventile, per i cluster 1, 2 e 6;
- non sono stati effettuati tagli per i cluster 3, 5, 7 e 9.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 4.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];

---

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Numero addetti = (persone fisiche)	1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai qualificati e specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai qualificati e specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 4.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

ALLEGATO 4.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SD47U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,1808	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l’attività dell’ impresa	1,1934	1,2880	1,1980
Spese per acquisti di servizi	0,9612	1,1045	1,2703
Valore dei beni strumentali	0,0555	0,0957	0,1414
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	170,7902	157,4941	
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) per valori uguali o inferiori a 670.000	-	1,1183	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) per valori superiori a 670.000	-	1,0281	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) per valori uguali o inferiori a 330.000	-	-	1,2210
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) per valori superiori a 330.000	-	-	1,0715
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell’impresa (numero) + soci con occupazione prevalente nell’impresa (numero)	44.360,0397	45.161,7397	49.623,9401
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	44.360,0397	45.161,7397	49.623,9401

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- La radice quadrata è calcolata per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SD47U

VARIABILI	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0835	1,1404	1,0247
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell' impresa	1,3440	0,9837	1,2703
Spese per acquisti di servizi	0,5484	1,0113	1,1479
Valore dei beni strumentali	0,1484	0,1903	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	124,3795	155,8409	118,3814
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) per valori uguali o inferiori a 670.000	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) per valori superiori a 670.000	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) per valori uguali o inferiori a 330.000	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) per valori superiori a 330.000	-	-	-
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero) + soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero)	36.232,2249	59.055,4078	53.702,4312
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	36.232,2249	59.055,4078	44.071,8110

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- La radice quadrata è calcolata per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SD47U

VARIABILI	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,1356	1,0745	1,1135
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell' impresa	1,1635	1,2638	1,4143
Spese per acquisti di servizi	0,8877	0,9825	0,9202
Valore dei beni strumentali	0,0555	0,1303	0,0701
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	153,9890	161,8517	156,8581
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) per valori uguali o inferiori a 670.000	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) per valori superiori a 670.000	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) per valori uguali o inferiori a 330.000	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) per valori superiori a 330.000	-	-	-
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero) + soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero)	60.048,1930	27.786,9634	53.313,2448
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	60.048,1930	27.786,9634	53.313,2448

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.

- La radice quadrata è calcolata per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 4.B

VARIABILI DELL'ANALISI DICRIMINANTE

Quadro E:

- Produzione conto terzi
- Area di mercato: Nazionale
- Tipologia della clientela: Industria
- Tipologia della clientela: Artigiani
- Tipologia della clientela: Enti pubblici e privati
- Tipologia della clientela: Privati

Quadro G:

- Materiali di produzione / Materie prime: Carta (fino a 220 grammi/m^2) - Q.li
- Materiali di produzione / Materie prime: Cartone (oltre 220 grammi/m^2) - Q.li
- Materiali di produzione / Materie prime: Resine, adesivi, coloranti e plastificanti - Kg.
- Materiali di produzione / Materie prime: Pellicole e acetati per la stampa - Mq.
- Materiali di produzione / Materie prime: Inchiostri / Vernici - Kg.
- Materiali di produzione / Materie prime: Film plastico - PVC (polietilene, propilene, poliestere, nylon, etc.) - Mq.
- Tipi di lavorazione: Produzione imballaggi in cartone ondulato
- Tipi di lavorazione: Lavorazione del cartone pressato
- Tipi di lavorazione: Produzione di sacchi e sacchetti
- Tipi di lavorazione: Produzione degli astucci e scatole pieghevoli
- Tipi di lavorazione: Produzione buste e buste a sacco
- Tipi di lavorazione: Produzione e lavorazione di altri prodotti cartotecnici
- Tipi di lavorazione: Altre lavorazioni della carta e cartone
- Fasi della lavorazione: Progettazione grafica conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Fotocomposizione/Fotoligrafia conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Stampa conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Stampa conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Stampa affidate a terzi
- Fasi della lavorazione: Lucidatura conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Lucidatura affidate a terzi
- Fasi della lavorazione: Fustellatura conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Fustellatura conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Cordonatura conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Cordonatura conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Cordonatura affidate a terzi
- Fasi della lavorazione: Accoppiamento conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Accoppiamento conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Accoppiamento affidate a terzi
- Fasi della lavorazione: Rivestimento conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Piegatura e incollatura conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Piegatura e incollatura conto terzi produzione interna
- Fasi della lavorazione: Piegatura e incollatura affidate a terzi
- Fasi della lavorazione: Rilegatura (spillatura, incollatura, spiralatura) conto proprio produzione interna

- Fasi della lavorazione: Trasformazione di formato (bobina-foglio, bobina-bobina, altro) conto proprio produzione interna
- Fasi della lavorazione: Trasformazione di formato (bobina-foglio, bobina-bobina, altro) conto terzi produzione interna
- Prodotti ottenuti: Imballaggio (compresi sacchi, sacchetti, astucci e scatole) alimentare
- Prodotti ottenuti: Imballaggio non alimentare
- Prodotti ottenuti: Cartotecnica
- Prodotti ottenuti: Altri prodotti per uso industriale (carta e cartoni per filtri, rocche, rocchetti, etc.)

Quadro I:

- Computer (numero)
- Scanner (numero)
- Bromografo (numero)
- Macchina da stampa (numero)
- Macchina per la produzione di imballi in cartone ondulato (numero)
- Macchina per l'accoppiamento e la lavorazione del cartone pressato (numero)
- Linea produzione sacchi e sacchetti (numero)
- Macchina per la produzione di etichette (numero)
- Macchina fustellatrice (a pacco, a cilindro, mezzo taglio) - numero
- Macchina fustellatrice e cordonatrice (a foglio) - numero
- Slotter slizzatore (numero)
- Macchina piega e incolla per astucci scatole e imballi (numero)
- Taglierina rotativa (bobina-foglio) - numero
- Macchina sbobinatrice (bobina-bobine formato) - numero
- Macchina impacchettatrice (numero)

DECRETO 8 marzo 2002.

Approvazione di n. 3 studi di settore relativi ad attività economiche nel settore del commercio.

IL MINISTRO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, concernente disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n.917, recante l'approvazione del testo unico delle imposte sui redditi;

Visto l'articolo 62-bis del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, che prevede, da parte degli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze, l'elaborazione di appositi studi di settore in relazione ai vari settori economici;

Visto il medesimo articolo 62-bis del citato decreto-legge n.331 del 1993 che prevede che gli studi di settore sono approvati con decreto del Ministro delle finanze;

Visto l'articolo 10, della legge 8 maggio 1998, n. 146, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento nonché le cause di esclusione degli stessi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Considerato che a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate, allo stato, sulla base dei dati in possesso dell'Amministrazione finanziaria sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il proprio decreto 10 novembre 1998, che ha istituito la Commissione di esperti prevista dall'articolo 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, integrata e modificata dal decreto ministeriale 24 ottobre 2000;

Visti i decreti del Direttore generale del Dipartimento delle Entrate 26 novembre 1999 e 23 ottobre 2000, concernenti l'approvazione di questionari per gli studi di settore relativi ad attività imprenditoriali nel settore delle manifatture, dei servizi, del commercio e ad attività professionali;

Visto l'articolo 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n.300, che ha trasferito le funzioni dei Ministeri del bilancio, del tesoro e della programmazione economica e delle finanze al Ministero dell'economia e delle finanze;

Visto l'articolo 57 del medesimo decreto legislativo n.300 del 1999 che ha istituito le Agenzie fiscali;

Visto il decreto del Direttore generale del Dipartimento delle Entrate 24 dicembre 1999, concernente le modalità di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore;

Acquisito il parere della predetta Commissione di esperti in data 7 febbraio 2002;

D E C R E T A:

Art. 1
(Approvazione degli studi di settore)

1. Sono approvati, in base all'articolo 62-bis del decreto legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993 n. 427, gli studi di settore relativi alle seguenti attività economiche nel settore del commercio:

    a) Studio di settore SM23U - Commercio all'ingrosso di medicinali, codice di attività 51.46.1; Commercio all'ingrosso di articoli medicali ed ortopedici, codice di attività 51.46.2;

    b) Studio di settore SM31U - Commercio all'ingrosso di orologi e gioielleria, codice di attività 51.47.5

    c) Studio di settore SM40A - Commercio al dettaglio di fiori, piante e sementi, codice di attività 52.48.C

2. Gli elementi necessari alla definizione presuntiva dei ricavi e dei corrispettivi relativi agli studi di settore indicati nel comma 1 sono determinati sulla base delle note tecniche e metodologiche, delle tabelle dei coefficienti nonché della lista delle variabili per l'applicazione dello studio, di cui agli allegati:

    - 1, per lo studio di settore SM23U;
    - 2, per lo studio di settore SM31U;
    - 3, per lo studio di settore SM40A;

3. Il programma per l'applicazione dello studio di settore segnala anche, con riferimento ad indici significativi, la coerenza economica rispetto ai valori minimi e massimi assumibili con riferimento a comportamenti normali degli operatori del settore.

4. Gli studi di settore si applicano ai contribuenti che svolgono in maniera prevalente le attività indicate nel comma 1, nonché ai contribuenti che svolgono la predetta attività in maniera secondaria per la quale abbiano tenuto contabilità separata, fermo restando il disposto dell'articolo 2. In caso di esercizio di più attività d'impresa, per le quali non è stata tenuta la contabilità separata, per attività prevalente si intende quella da cui deriva nel periodo d'imposta la maggiore entità dei ricavi.

5. Gli studi di settore approvati con il presente decreto sono utilizzabili a partire dagli accertamenti relativi al periodo di imposta 2001.

Art. 2
(Categorie di contribuenti alle quali non si applicano gli studi di settore)

1. Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano:
   a) per lo studio di settore SM40A, nel caso in cui l'esercizio dell'attività d'impresa è svolto attraverso l'utilizzo di più punti di vendita per i quali non è stata tenuta contabilità separata.
   b) in caso di esercizio di due o più attività di impresa, non rientranti nel medesimo studio di settore, per le quali non è stata tenuta la contabilità separata, se l'importo complessivo dei ricavi dichiarati relativi alle attività non rientranti tra quelle prese in considerazione dallo studio di settore supera il 20% dell'ammontare totale dei ricavi dichiarati;
   c) nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato ricavi di cui all'articolo 53, comma 1, esclusi quelli di cui alla lettera c), del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, di ammontare superiore a 10 miliardi di lire, pari a euro 5.164.569;
   d) nei confronti delle società cooperative, società consortili e consorzi che operano esclusivamente a favore delle imprese socie o associate;
   e) nei confronti delle società cooperative costituite da utenti non imprenditori che operano esclusivamente a favore degli utenti stessi.

Art. 3
(Variabili delle imprese)

1. La determinazione dei valori da attribuire alle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore approvati con il presente decreto è effettuata sulla base delle istruzioni per la compilazione dei relativi questionari approvate con decreti del Direttore generale del Dipartimento delle Entrate 26 novembre 1999 e 23 ottobre 2000, tenuto conto di quanto precisato in quelle per la compilazione delle dichiarazioni di cui all'articolo 5, comma 1 del presente decreto.

Art. 4
(Determinazione del reddito imponibile)

1. Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i ricavi di cui all'articolo 53, ad esclusione di quelli previsti dalle lettere c) e d) del comma 1 dello stesso articolo del testo unico delle imposte sui redditi.

2. Ai fini della determinazione del reddito d'impresa l'ammontare dei ricavi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i ricavi di cui all'articolo 53, comma 1, lettera c) e d), del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'articolo 3 devono essere considerati i componenti negativi inerenti all'esercizio dell'attività anche se non dedotti in sede di dichiarazione dei redditi.

3. Per le imprese che eseguono opere, forniture e servizi pattuiti come oggetto unitario e con tempo di esecuzione ultrannuale i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base allo studio di settore, vanno aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi dell'articolo 60, commi da 1 a 4, del testo unico delle imposte sui redditi.

Art.5
(Comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore)

1. I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi.

Art.6
(Annotazione separata)

1. Nei confronti dei contribuenti che esercitano l'attività per la quale lo studio di settore è approvato con il presente decreto le disposizioni contenute nel decreto del Direttore generale del Dipartimento delle Entrate 24 dicembre 1999, concernenti l'annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore, si applicano a decorrere dal 1 maggio 2002. E' facoltà del contribuente indicare a quale attività esercitata o a quale punto di vendita debbono essere imputati i ricavi conseguiti nei mesi precedenti nonché gli altri componenti rilevanti ai fini dell'applicazione del relativo studio di settore. Qualora tale facoltà non venga esercitata, in sede di dichiarazione dei redditi, i ricavi relativi all'intero periodo d'imposta vanno ripartiti applicando ai ricavi conseguiti fino al 30 aprile 2002 la percentuale di ripartizione determinata con riferimento ai ricavi conseguiti a partire dal 1 maggio 2002.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 8 marzo 2002

Il Ministro: TREMONTI

ALLEGATO 1

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SM23U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 51.46.1 – Commercio all'ingrosso di medicinali;
- 51.46.2 – Commercio all'ingrosso di articoli medicali ed ortopedici.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SM23).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 3.199. I questionari restituiti sono stati 1.964, pari al 61,4% degli inviati.

La seguente tabella riporta i dati analitici per ogni codice di attività:

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
51.46.1 – Commercio all'ingrosso di medicinali	584	356	60,9%
51.46.2 – Commercio all'ingrosso di articoli medicali ed ortopedici	2.615	1.608	61,5%
TOTALE	**3.199**	**1.964**	**61,4%**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 637 questionari, pari al 32,4% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai ricavi conseguiti con la vendita dei prodotti trattati (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di acquisto (quadro H del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 1.327.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di prodotti venduti e di clientela, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare dieci gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha evidenziato le principali caratteristiche del comparto del commercio all'ingrosso di medicinali, di articoli medicali ed ortopedici.

I cluster risultanti dallo studio si differenziano in funzione di alcuni fattori fondamentali che hanno contribuito a determinare i modelli di business prevalenti:

- prodotti offerti;
- dimensione della struttura organizzativa;
- clientela.

Il primo fattore consente di rilevare le specializzazioni basate sull'assortimento, in particolare sono stati individuati i grossisti specializzati in strumenti ed attrezzature medicali ed elettromedicali (cluster 5 e 6), in presidi medico chirurgici (cluster 1 e 4), in prodotti di ortopedia (cluster 8), in medicinali ad uso veterinario (cluster 3), in

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

materiale di consumo dentale (cluster 2 e 10) e in medicinali, prodotti omeopatici, di erboristeria e cosmetici (cluster 7).

Il fattore dimensionale ha contribuito a differenziare ulteriormente, per alcune specializzazioni evidenziate in precedenza, le realtà maggiormente strutturate (cluster 4, 5 e 2) da quelle che si avvalgono di strutture più snelle.

Anche la tipologia di clientela costituisce un fattore discriminante ed è emersa soprattutto in riferimento alle diverse specializzazioni assortimentali. E' stato così possibile suddividere grossisti che servono principalmente strutture sanitarie pubbliche e private (cluster 1, 4, 5 e 6) da grossisti rivolti a farmacie (cluster 7), a dettagli di ortopedia (cluster 8), a medici dentisti (cluster 2 e 10) ed a utilizzatori finali come i privati e le aziende zootecniche (cluster 3).

CLUSTER 1 - COMMERCIANTI ALL'INGROSSO DI PICCOLE DIMENSIONI SPECIALIZZATI IN PRESIDI MEDICO CHIRURGICI

NUMEROSITÀ: 252

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese di piccole dimensioni che ottengono la maggior parte dei ricavi dalla vendita di presidi medico chirurgici (64%). In assortimento sono presenti anche strumenti ed attrezzature medicali ed elettromedicali (20%) per completare l'offerta.

La clientela è costituita quasi esclusivamente da strutture sanitarie pubbliche (69% dei ricavi) e da strutture sanitarie private (18%).

L'area di mercato prevalente è pluri-regionale (57% dei casi).

Gli acquisti vengono effettuati direttamente da imprese produttrici (51%) e da importatori o concessionari di marche (29%).

La forma giuridica adottata dalla maggior parte delle imprese è quella societaria: il 64% dei soggetti sono società di capitali, il 25% società di persone.

I soggetti appartenenti a questo cluster sono dotati di piccole strutture: gli spazi dedicati al magazzino sono di 38 mq e quelli dedicati agli uffici di 44 mq. Sono presenti in media 2 addetti, di cui un dipendente; inoltre il 53% dei soggetti si avvale dell'attività di due agenti/rappresentanti.

CLUSTER 2 - COMMERCIANTI ALL'INGROSSO DI GRANDI DIMENSIONI OPERANTI NEL COMPARTO "DENTALE"

NUMEROSITÀ: 83

Le imprese appartenenti a questo cluster operano sul mercato in qualità di grossisti di prodotti dentali (98% dei ricavi) e sono caratterizzate anche dalla presenza di una struttura organizzativa di grandi dimensioni.

I prodotti commercializzati sono materiali di consumo dentale (47% dei ricavi) e strumenti ed attrezzature (42%) presumibilmente odontoiatriche in relazione al mercato di riferimento costituito principalmente da medici specialisti e dentisti (64% dei ricavi) e da laboratori odontotecnici (23%).

Per completare l'offerta la maggior parte dei soggetti effettua anche il servizio di installazione dei prodotti (84%), di consegna a domicilio (84%) e di assistenza tecnica (81%).

La maggior parte delle aziende opera in un'area di mercato pluri-regionale (54%).

Gli acquisti sono ripartiti tra imprese produttrici (49%) e importatori o concessionari di marche (32%).

Le imprese in esame sono in prevalenza società di capitali (60%) e società di persone (27%) ed impiegano mediamente 6 addetti, di cui 4 dipendenti. Si rileva inoltre la presenza in media di 3 agenti/rappresentanti.

Rispetto alle altre imprese che operano nel comparto dentale, i soggetti appartenenti a questo cluster sono dotati di una struttura piuttosto articolata: l'attività viene svolta in ampi locali che consistono in 142 mq di magazzino, 80 mq di uffici, 75 mq di spazi per la vendita e l'esposizione della merce e 11 mq di laboratorio.

CLUSTER 3 - GROSSISTI DI "VETERINARIA"

NUMEROSITÀ: 54

I soggetti appartenenti a questo cluster si contraddistinguono per la specializzazione dell'assortimento offerto rappresentato da prodotti del comparto veterinario (98% dei ricavi), in particolare da specialità medicinali ad uso veterinario (75%).

La clientela primaria è rappresentata, come è possibile desumere dal tipo di specializzazione, da aziende zootecniche e privati (53% dei ricavi), da farmacie (15%) e da altri grossisti (15%).

L'area di mercato è pluri-regionale (46%).

Nel cluster si rileva una forte concentrazione di soggetti (67%) che affiancano alla vendita all'ingrosso anche quella al dettaglio.

Gli acquisti vengono effettuati per la maggior parte da imprese produttrici (75%).

Si tratta in prevalenza di società di capitali (56%) e di persone (28%) che, per lo svolgimento dell'attività, si avvalgono della collaborazione di 4 addetti, di cui 2 dipendenti.

Gli spazi destinati all'attività si articolano mediamente in: magazzino (163 mq), locali per la vendita all'ingrosso e l'esposizione della merce (51 mq) ed uffici (32 mq). Si rileva inoltre, coerentemente alla tipologia di vendita, la presenza di locali destinati alla vendita al dettaglio (23 mq).

CLUSTER 4 - COMMERCIANTI ALL'INGROSSO DI GRANDI DIMENSIONI SPECIALIZZATI IN PRESIDI MEDICO CHIRURGICI

NUMEROSITÀ: 103

Dall'analisi dei dati delle imprese che fanno parte del cluster emerge la grande dimensione della struttura e la specializzazione dell'assortimento. I ricavi derivano per la maggior parte dalla vendita di presidi medico chirurgici (68%) e in minima parte anche da strumenti ed attrezzature medicali ed elettromedicali (15%).

Coerentemente al tipo di specializzazione la clientela è costituita quasi esclusivamente da strutture sanitarie pubbliche (70% dei ricavi) e da strutture sanitarie private (15%).

L'area di mercato, in prevalenza pluri-regionale (48% dei casi) e nazionale (46%), è presidiata mediamente da 6 agenti/rappresentanti.

Gli acquisti vengono effettuati direttamente da imprese produttrici (64%) e da importatori o concessionari di marche (27%).

I soggetti appartenenti a questo cluster sono dotati di una struttura articolata. La forma giuridica adottata dalla quasi totalità delle imprese è rappresentata da società di capitali (90%). Numeroso è il personale dipendente, pari a 4 unità, per un totale di 6 addetti.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono ampi e consistono mediamente in 290 mq di magazzino e 167 mq di uffici.

CLUSTER 5 - COMMERCIANTI ALL'INGROSSO DI GRANDI DIMENSIONI SPECIALIZZATI IN STRUMENTI ED ATTREZZATURE MEDICALI ED ELETTROMEDICALI

NUMEROSITÀ: 91

Fanno parte di questo cluster imprese di grande dimensione che operano in qualità di grossisti specializzati. I ricavi vengono realizzati per il 57% con strumenti ed attrezzature medicali ed elettromedicali, per il 24% con altri prodotti e per il 12% con presidi medico chirurgici.

La tipologia di prodotti trattati porta necessariamente le imprese ad occuparsi anche di servizi collaterali, quali l'assistenza tecnica (91% dei soggetti), l'installazione dei prodotti (87%), la consegna a domicilio (81%) ed il noleggio degli strumenti (52%).

Il mercato di riferimento è costituito quasi esclusivamente da ospedali, cliniche ed altre strutture sanitarie pubbliche (51% dei ricavi) e private (19%).

L'area di mercato, seguita mediamente da 5 agenti/rappresentanti, è in prevalenza nazionale (47% dei casi) e pluri-regionale (46%). Si rileva inoltre una consistente concentrazione di soggetti che operano anche in un mercato internazionale (25%).

Gli acquisti vengono effettuati per la maggior parte direttamente da imprese produttrici (69%).

I soggetti appartenenti a questo cluster si contraddistinguono anche per il fatto di disporre di strutture per l'esercizio dell'attività più ampie rispetto ai restanti raggruppamenti: 310 mq di magazzino, 194 mq di uffici, 48 mq di laboratorio e 27 mq per l'esposizione.

Anche in termini di personale si attestano su valori superiori alla media, prevedendo 8 addetti (di cui 7 dipendenti); la forma giuridica è rappresentata prevalentemente da società di capitali (82% dei soggetti).

CLUSTER 6 - COMMERCIANTI ALL'INGROSSO DI PICCOLE DIMENSIONI SPECIALIZZATI IN STRUMENTI ED ATTREZZATURE MEDICALI ED ELETTROMEDICALI

NUMEROSITÀ: 239

I soggetti appartenenti a questo cluster si contraddistinguono per il fatto di commercializzare apparecchi video, hi-fi (29%) apparecchiature telefoniche (22%) e materiale telefonico/radiotelevisivo (37%).

La modalità di vendita adottata è sul territorio tramite venditori e/o via fax, modem, ecc. (65%) e in misura minore al banco (21%).

Il canale di vendita principale è il dettaglio (43% dei ricavi), seguito dagli utilizzatori professionali (24%).

Gli acquisti vengono effettuati in Italia sia presso aziende produttrici (53%) che presso altri distributori (47%).

Le dimensioni dei locali destinati all'esercizio dell'attività sono piuttosto contenute: è previsto un deposito di 85 mq, spazi per la vendita/esposizione di 19 mq ed uffici per 31 mq.

Le imprese del cluster sono in prevalenza società di capitali (42%) e di persone (32%) e, in misura inferiore, ditte individuali (26%); per lo svolgimento dell'attività si avvalgono in media di 2 addetti (di cui un dipendente).

CLUSTER 7 - GROSSISTI DI SPECIALITÀ MEDICINALI E DI PRODOTTI PER LA PERSONA

NUMEROSITÀ: 117

I soggetti appartenenti a questo cluster si contraddistinguono per la specializzazione dell'assortimento offerto, rappresentato da prodotti del comparto di "umana" (80% dei ricavi). In particolare i ricavi derivano principalmente dalla vendita di specialità medicinali ad uso umano (29%), prodotti di erboristeria e cosmetici (18%), integratori alimentari (14%), medicinali *Over The Counter* (9%) e prodotti omeopatici (9%).

I prodotti sono rivolti prevalentemente alle farmacie, dalle quali proviene circa il 47% dei ricavi; tuttavia tra la clientela non mancano i grossisti (38%).

L'area di mercato, seguita nel 51% dei casi da una rete di vendita costituita mediamente da 4 agenti/rappresentanti, è pluri-regionale (40%) e nazionale (32%).

Gli acquisti nella maggior parte dei casi vengono effettuati direttamente da aziende produttrici (73%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società di capitali (56%) e di persone (30%) e, per lo svolgimento dell'attività, si avvalgono della collaborazione di 3 addetti, di cui 2 dipendenti.

Le superfici complessive comprendono spazi dedicati al magazzino (196 mq), alla vendita all'ingrosso e all'esposizione della merce (30 mq) ed agli uffici (53 mq).

CLUSTER 8 - GROSSISTI SPECIALIZZATI IN PRODOTTI ORTOPEDICI

NUMEROSITÀ: 79

Le imprese appartenenti a questo cluster operano sul mercato in qualità di grossisti di ortopedia (74% dei ricavi) e sono dunque caratterizzate dal tipo di offerta: i prodotti per protesi ed ortesi rappresentano il 36% dei ricavi, gli strumenti e le attrezzature medicali ed elettromedicali il 18% e gli ausili per disabili il 17%.

Il loro mercato di riferimento è ampio e comprende strutture sanitarie pubbliche (32%), seguite da dettaglianti di articoli sanitari ed ortopedici (25%) e in misura inferiore da strutture sanitarie private (10%) ed altri commercianti al dettaglio (10%).

L'area di mercato è pluri-regionale (43%) e nazionale (34%).

Gli acquisti nella maggior parte dei casi vengono effettuati direttamente da imprese produttrici (67%).

L'attività viene svolta prevalentemente in forma societaria: il 58% sono società di capitali e il 28% società di persone. Gli addetti sono in media 3, di cui un dipendente.

Gli spazi destinati all'attività si articolano mediamente in: magazzino (61 mq), locali per la vendita all'ingrosso e l'esposizione della merce (36 mq) ed uffici (44 mq).

CLUSTER 9 - GROSSISTI DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 146

I soggetti appartenenti a questo cluster si contraddistinguono per la modalità di vendita sul territorio effettuata prevalentemente tramite fax, modem, ecc. (89% dei ricavi in media).

L'assortimento offerto è principalmente costituito da materiale elettrico (49%) e apparecchi per illuminazione (16%).

Il loro mercato di riferimento è ampio e comprende artigiani ed installatori (34%), seguiti da dettaglianti (28%) e in misura inferiore da altri grossisti (16%) e enti (14%).

Gli acquisti vengono effettuati in gran parte presso aziende produttrici (67%) in Italia.

Dal punto di vista delle strutture fisiche si attestano al di sotto della media del settore con 105 mq di deposito e 28 mq di uffici (irrilevanti gli altri spazi). All'interno di questo cluster sono rappresentate in uguale misura le società di capitali (34%), le società di persone (33%) e le ditte individuali (33%). Tali imprese per lo svolgimento dell'attività si avvalgono in media di 2 addetti (di cui un dipendente).

CLUSTER 10 - COMMERCIANTI ALL'INGROSSO DI PICCOLE DIMENSIONI OPERANTI NEL COMPARTO "DENTALE"

NUMEROSITÀ: 139

Le imprese appartenenti a questo cluster operano sul mercato in qualità di grossisti di prodotti dentali (98% dei ricavi) e si contraddistinguono per le piccole dimensioni della struttura organizzativa. In particolare commercializzano quasi esclusivamente materiali di consumo dentale (71% dei ricavi).

Il mercato di riferimento principale è costituito da medici specialisti e dentisti (55% dei ricavi) e da laboratori odontotecnici (29%).

L'area di mercato è in prevalenza pluri-regionale (37%) e provinciale (29%).

Gli acquisti sono ripartiti tra imprese produttrici (43%) ed imprese all'ingrosso (33%).

Rispetto agli altri operatori che operano nel settore, i soggetti appartenenti a questo cluster sono dotati di una struttura esigua: gli spazi messi a disposizione per svolgere l'attività consistono mediamente in 31 mq di magazzino e 22 mq di uffici.

All'interno di questo cluster sono rappresentate in uguale misura le ditte individuali (36%), le società di persone (32%) e le società di capitali (31%). Tali imprese per lo svolgimento dell'attività si avvalgono in media di 2 addetti, di cui un dipendente.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto[4] - spese per acquisti di servizi - costo per la produzione di servizi)/(numero addetti[5] * 1.000)
- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = (ricavi - costo del venduto - spese per acquisti di servizi - costo per la produzione di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa)*100/ricavi;
- ***rotazione del magazzino*** = (costo del venduto / giacenza media[6]).

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 3, 4, 5;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 1, 6, 7, 8, 10;
- dal 2° al 20° ventile, per i cluster 2, 9.

Per il ***margine operativo lordo sulle vendite*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 1, 3, 5, 7, 8;
- dal 2° al 20° ventile, per i cluster 2, 4;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 6, 9, 10.

Per la ***rotazione del magazzino*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 4;
- dal 1° al 20° ventile, per il cluster 3, 8;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1;
- dal 2° al 20° ventile, per il cluster 2, 5, 6, 7, 9, 10.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 1.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

---

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Giacenza media = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 1.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 1.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SM23U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto “Quota fino a 180 milioni”	-	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota eccedente 180 milioni”	-	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota fino a 280 milioni”	-	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota eccedente 280 milioni”	-	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota fino a 450 milioni”	1,4022	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota eccedente 450 milioni”	1,1981	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota fino a 800 milioni”	-	1,2534	-	-	-
Costo del venduto “Quota eccedente 800 milioni”	-	1,1716	-	-	-
Costo del venduto “Quota fino a 1 miliardo e 600 milioni”	-	-	1,1000	-	1,2659
Costo del venduto “Quota eccedente 1 miliardo e 600 milioni”	-	-	1,0685	-	1,1470
Costo del venduto “Quota fino a 3 miliardi ”	-	-	-	1,3434	-
Costo del venduto “Quota eccedente 3 miliardi ”	-	-	-	1,1058	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,0176	0,7252	0,8447	0,9074	1,3134
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,2576	1,1124	1,2203	1,2664	1,3318
Valore dei beni strumentali	0,1559	-	-	-	-
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente e Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SM23U

VARIABILI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Costo del venduto “Quota fino a 180 milioni”	-	-	-	-	1,2864
Costo del venduto “Quota eccedente 180 milioni”	-	-	-	-	1,0834
Costo del venduto “Quota fino a 280 milioni”	-	-	1,3590	1,4282	-
Costo del venduto “Quota eccedente 280 milioni”	-	-	1,1813	1,1071	-
Costo del venduto “Quota fino a 450 milioni”	1,3494	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota eccedente 450 milioni”	1,1336	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota fino a 800 milioni”	-	1,1107	-	-	-
Costo del venduto “Quota eccedente 800 milioni”	-	1,0090	-	-	-
Costo del venduto “Quota fino a 1 miliardo e 600 milioni”	-	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota eccedente 1 miliardo e 600 milioni”	-	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota fino a 3 miliardi ”	-	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota eccedente 3 miliardi ”	-	-	-	-	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,2321	1,3348	1,3954	1,4009	1,1828
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,0995	1,1417	1,3870	1,1256	1,2294
Valore dei beni strumentali	-	0,1654	-	-	0,1176
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente e Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	30.028,0406	42.004,2544	-	-	28.001,6284

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.

ALLEGATO 1.B

VARIABILI DELL'ANALISI DICRIMINANTE

QUADRO A:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero dei collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero di associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero di soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B:

- Mq locali destinati a deposito/ magazzino
- Mq locali per la vendita all'ingrosso e l'esposizione della merce
- Mq locali destinati a laboratorio
- Mq locali destinati ad uffici

QUADRO D:

- Automezzi con massa complessiva a pieno carico: fino a 3,5 t
- Automezzi con massa complessiva a pieno carico: compresa tra 3,5 t e 12 t
- Automezzi con massa complessiva a pieno carico: superiore a 12 t
- Spese per servizi integrativi o sostitutivi dei mezzi propri

QUADRO G:

- Tipologia di vendita: Vendita al dettaglio
- Prodotti trattati: Specialità medicinali ad uso umano
- Prodotti trattati: Specialità medicinali ad uso veterinario
- Prodotti trattati: O.T.C. (over the counter)
- Prodotti trattati: Presidi medico chirurgici (ad uso umano e/o veterinario)
- Prodotti trattati: Prodotti omeopatici
- Prodotti trattati: Prodotti di erboristeria
- Prodotti trattati: Integratori alimentari
- Prodotti trattati: Strumenti e attrezzature medicali
- Prodotti trattati: Strumenti e attrezzature medicali elettronici/computerizzati
- Prodotti trattati: Ausili per disabili (carrozzine, stampelle, ecc.)
- Prodotti trattati: Materiali di consumo dentale
- Prodotti trattati: Prodotti per l'incontinenza
- Prodotti trattati: Prodotti per protesi e ortesi
- Prodotti trattati: Prodotti cosmetici
- Servizi offerti: Installazione dei prodotti
- Servizi offerti: Assistenza tecnica
- Tipologia di settore: Grossista di umana
- Tipologia di settore: Ortopedia
- Tipologia di settore: Dentale

- Tipologia di settore: Grossista di veterinaria
- Tipologia della clientela: Farmacie
- Tipologia della clientela: Sanitarie/ortopediche
- Tipologia della clientela: Medici specialisti/medici veterinari/dentisti
- Tipologia della clientela: Ospedali/cliniche/laboratori/ambulatori ecc. pubblici
- Tipologia della clientela: Ospedali/cliniche/laboratori/ambulatori ecc. privati
- Tipologia della clientela: Laboratori odontotecnici
- Tipologia della clientela: Grossisti
- Tipologia della clientela: Utilizzatori finali (es.: privati ed aziende zootecniche)
- Tipologia della clientela: Commercianti al dettaglio

QUADRO H:

- Addetti all'attività di vendita: Addetti alle vendite - non dipendenti – numero
- Addetti all'attività di vendita: Addetti alle vendite - dipendenti - numero giornate retribuite
- Addetti all'attività di vendita: Venditori diretti - dipendenti - numero giornate retribuite
- Addetti all'attività di vendita: Agenti/rappresentanti – numero
- Addetti all'attività di vendita: Informatori scientifici - non dipendenti – numero
- Costi e spese specifici: Costi sostenuti per provvigioni di vendita e rimborsi spese corrisposti

QUADRO I:

- Beni strumentali: Scaffali (in metri lineari) - metri lineari
- Beni strumentali: Frigoriferi - numero

ALLEGATO 2

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SM31U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica:

- 51.47.5 – Commercio all'ingrosso di orologi e gioielleria.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SM31).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 2.993. I questionari restituiti sono stati 1.968, pari al 65,8% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 578 questionari, pari al 29,4% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela nazionale ed estera (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità d'acquisto (quadro H del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 1.390.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di prodotti venduti, alle varie modalità di acquisto, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare nove gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha evidenziato le principali caratteristiche del comparto della vendita all'ingrosso di orologi e gioielleria.

Si tratta di imprese caratterizzate in generale da:
un numero basso di dipendenti (1-2);
spazi operativi ridotti (24 mq di area di vendita media, 30 mq di uffici);
assenza o limitata presenza, di beni strumentali di rilievo.

Prevalentemente il fattore discriminante fra le imprese del settore è dato dalle tipologie di prodotto, che in parte condizionano anche gli altri elementi di distinzione, quali:

- tipologia di clientela;
- tipologia di fornitori;
- modalità di vendita;
- dimensioni della struttura.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NELL'ARGENTO

NUMEROSITÀ: 125

Il cluster si caratterizza in primo luogo per il tipo di merce trattata: posateria e oggettistica in argento per il 49%, gioielleria in argento per il 37%.

Si tratta in generale di operatori di medio-piccole dimensioni: dispongono mediamente di 38 mq di spazi espositivi, 15 mq di uffici. Si tratta prevalentemente di ditte individuali, con la presenza di un dipendente a tempo pieno solo nel 14% dei casi.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

La modalità di vendita prevalente è quella sul territorio (69% dei ricavi) effettuata, in genere senza l'ausilio di venditori diretti o agenti/rappresentanti (presenti rispettivamente nel 8% e 18% dei casi), con il contatto con i clienti via telefono, fax o web. E' comunque significativa (25%) la modalità di vendita al banco.

L'acquisto della merce avviene prevalentemente (55%) da produttori depositari di marchio, in secondo luogo da altri produttori (25%) o da distributori (18%).

La clientela è costituita fondamentalmente da dettaglianti (81%) ma, coerentemente con il profilo meno ricco del prodotto (ovviamente rispetto alle altre tipologie), è significativa la presenza della grande distribuzione (6%) fra la clientela.

CLUSTER 2 - GROSSISTI SPECIALIZZATI IN PERLE E PIETRE PREZIOSE

NUMEROSITÀ: 171

La caratteristica principale degli appartenenti a questo cluster è rappresentata dalla merce trattata: quasi esclusivamente perle, pietre preziose, semipreziose e dure.

Si tratta di operatori in genere dotati di strutture in linea con la media di settore in termini di spazi (20 mq di esposizione, 33 mq di uffici), con un dipendente in circa la metà dei casi.

Questo profilo di grossista si rifornisce principalmente da altri distributori, identificabili tendenzialmente in esportatori stranieri (le pietre preziose sono in larga prevalenza importate). In misura minore questi grossisti si riforniscono da produttori senza marchio.

Trattando un semilavorato, la clientela servita è costituita, in misura rilevante rispetto alla media di settore, da artigiani rifinitori (33%), oltre che da dettaglianti (34%) o altri grossisti o imprese produttrici.

La vendita viene effettuata al banco e/o sul territorio, con una maggiore incidenza di quest'ultima modalità (54%).

La forma giuridica più diffusa nel cluster è la ditta individuale (46%).

CLUSTER 3 – GROSSISTI DI OROLOGERIA

NUMEROSITÀ: 128

I grossisti appartenenti a questo cluster trattano principalmente orologi. In particolare, l'orologeria da polso e da tasca incide per il 62% delle vendite, mentre le forniture per orologi ne rappresentano il 21% e la grossa orologeria il 7%.

Un numero rilevante di grossisti di orologi (31%) ha uno o più marchi commerciali propri, ed anzi in alcuni casi (9%) definisce direttamente il design.

A livello di strutture fisiche si presentano in linea con il resto del settore (22 mq di esposizione, 28 mq di uffici); sono presenti nel 30% dei casi i locali destinati all'assistenza tecnica (necessaria per gli orologi, e raramente per le altre tipologie). Si rileva un dipendente in circa un terzo dei casi.

Questi operatori si riforniscono sia presso altri distributori (39%) che da produttori, con o senza marchio. In particolare, essendo la produzione italiana di orologi piuttosto limitata, è rilevante la quota di acquisto dall'estero (26%).

La clientela servita è costituita principalmente da dettaglianti (72%) e in misura minore da altri grossisti.

Dal punto di vista della forma giuridica, le imprese di questo cluster sono divise quasi equamente fra società di capitali, società di persone e ditte individuali.

CLUSTER 4 – ESPORTATORI

NUMEROSITÀ: 91

Gli esportatori sono grossisti di oreficeria (e, in misura minore, gioielleria in argento) volti essenzialmente al mercato estero, che rappresenta per loro l'84% delle vendite. Si tratta generalmente di società di capitali, dotate di ampi uffici (60 mq di media), mentre non si rilevano ampi spazi espositivi in quanto, operando con clientela straniera, essi non verrebbero adeguatamente sfruttati.

La vendita avviene principalmente sul territorio; in effetti il metodo preferenziale di contatto con i clienti è costituito dalla partecipazione a fiere di settore, per le quali infatti le spese sostenute sono particolarmente

elevate. Coerentemente con il profilo di esportatore, sono particolarmente elevate le spese per servizi integrativi e sostitutivi di mezzi propri, nonché quelle per trasporto valori.

Il personale occupato è mediamente di 3 addetti (di cui 2 dipendenti ed eventualmente un collaboratore).

Le fonti di approvvigionamento degli esportatori sono essenzialmente i produttori italiani, con o senza marchio. Un numero rilevante di esportatori (21%) detiene almeno un proprio marchio commerciale, ed alcuni (8%) contribuiscono alla definizione e al design di prodotto.

La clientela è costituita principalmente da altri grossisti (76%), vale a dire da importatori esteri; una parte significativa delle vendite (8%) è effettuata direttamente alla grande distribuzione.

CLUSTER 5 – PICCOLI GROSSISTI, CON FORNITORI SENZA MARCHIO

NUMEROSITÀ: 174

I grossisti di questo cluster sono prevalentemente imprenditori individuali, che si riforniscono da piccoli produttori italiani, normalmente privi di marchio (74%). Tali produttori normalmente non hanno i mezzi o l'interesse per presentarsi direttamente sul mercato del dettaglio, e per essi dunque i "raccoglitori" fungono da canale quasi obbligato.

In effetti spesso questi operatori, pur agendo formalmente da grossisti (assumendo la proprietà della merce trattata), operano in modo simile a degli intermediari.

Questo tipo di grossista tratta tendenzialmente l'alto di gamma, che può riguardare l'oreficeria, tutti i tipi di gioielleria, coralli e cammei.

Le strutture fisiche a disposizione di questi operatori sono piuttosto ridotte, sia in termini di uffici che di locali di esposizione. Normalmente si tratta di imprese prive di dipendenti, nonché di collaboratori.

L'azienda ha una struttura molto leggera in ogni senso, sia come beni strumentali che come costi per servizi.

La clientela è costituita in larga prevalenza da dettaglianti (86%), per il resto da altri grossisti.

Le spese promozionali sono insignificanti, se non per quanto riguarda la partecipazione a fiere, il cui costo comunque presenta valori inferiori alla media di settore.

CLUSTER 6 – GROSSISTI CON DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 85

I soggetti appartenenti al cluster sono commercianti che affiancano alla tradizionale attività di ingrosso quella di commercio al dettaglio delle medesime tipologie di merce, principalmente oreficeria (44%), orologeria e argento.

Di fatto il presente cluster si configura come una possibile linea evolutiva del grossista, nel senso di integrazione a valle verso il mercato privato, pur sfruttando il contatto diretto coi produttori.

Coerentemente con la modalità di vendita, fra i clienti vi sono essenzialmente commercianti al dettaglio (54%) e privati (32%).

L'analisi delle strutture fisiche aziendali evidenzia la presenza di ampi spazi di vendita (44 mq), ed in particolare di strutture per la vendita al dettaglio (41 mq, 10 metri lineari di vetrine e banchi).

Il personale occupato è di circa 3 addetti (di cui 1-2 dipendenti, con in genere una persona dedicata alla vendita al dettaglio).

L'approvvigionamento avviene sia da altri grossisti (36%), che da produttori con marchio (36%) o senza (22%).

La forma giuridica più diffusa è la società di capitali (42%), ma vi sono anche società di persone e ditte individuali.

CLUSTER 7 – GROSSISTI DI OREFICERIA CON VENDITA PREVALENTE A GROSSISTI

NUMEROSITÀ: 109

Il cluster è costituito da operatori dotati di strutture di medie dimensioni: 26 mq di esposizione, 29 mq di uffici, con la presenza di un dipendente nel 39% dei casi.

I commercianti di questo cluster si riforniscono direttamente da produttori (85%), in genere depositari di marchio (64%), per poi rivendere ad altri grossisti, ed in misura minore direttamente a dettaglianti. In pratica si tratta di grossisti che si pongono in posizione vicina ai produttori in un canale lungo.

A livelli di prodotto, sono fortemente specializzati nell'oreficeria (96%). Le esportazioni riguardano una parte significativa delle loro vendite (19%). Tendenzialmente, trattano grossi volumi di merce, come indicano l'alto importo delle spese di trasporto valori, di costi di sorveglianza e di assicurazione. La vendita avviene prevalentemente sul territorio, ma senza l'ausilio di agenti e rappresentanti, dunque mediante contatti telefonici, via fax o via web.

Circa il 47% delle imprese del cluster è rappresentato da società di capitali, mentre il resto è equamente diviso fra società di persone e ditte individuali.

CLUSTER 8 – GROSSISTI DI OREFICERIA ORIENTATI ALLA VENDITA A DETTAGLIANTI

NUMEROSITÀ: 386

Il presente cluster si posiziona, almeno in parte, sul medesimo canale distributivo del cluster 7, in posizione immediatamente a valle (quindi come loro clienti). Infatti, la specializzazione per prodotto è la medesima, seppure lievemente meno marcata (oreficeria 92%), e nell'approvvigionamento una quota rilevante (36%) è costituita da "altri distributori".

Oltre che da grossisti, questi commercianti si forniscono da produttori con marchio (48%) o senza (13%). In ogni caso i loro fornitori sono sempre operatori nazionali.

La loro clientela è composta quasi esclusivamente (94%) da commercianti al dettaglio, mentre sono insignificanti le esportazioni.

I grossisti a valle dispongono di strutture fisiche medio-piccole, con la presenza di 1-2 dipendenti in un quarto dei casi. Vendono in prevalenza sul territorio, ma senza una rete di agenti.

Sono inferiori alla media sia la dotazione di mezzi di trasporto, che le spese sostitutive, che i costi per il trasporto valori, probabilmente perché spesso la consegna della merce viene effettuata direttamente dal loro fornitore al cliente finale; è relativamente presente (8%) la custodia presso terzi della merce.

I dati sulla forma giuridica confermano il profilo medio-piccolo delle aziende in esame: circa il 45% sono ditte individuali.

CLUSTER 9 – GRANDI GROSSISTI DOTATI DI RETE DI VENDITA

NUMEROSITÀ: 74

I commercianti appartenenti a questo cluster si distinguono in primo luogo per una struttura aziendale articolata e di grandi dimensioni, a partire da quelle dei locali di vendita/esposizione (56 mq), degli uffici (85 mq), e dell'assistenza tecnica (presente nel 28% dei casi).

Il personale impiegato è mediamente di 5–6 addetti (di cui 4 dipendenti).

In particolare i grossisti di questo cluster hanno una rete di venditori articolata: 1-2 venditori diretti e 4 agenti/rappresentanti, attraverso i quali realizzano circa 2/3 del giro d'affari, mentre il restante terzo è venduto al banco.

La promozione su larga scala rappresenta una leva per questi operatori, che infatti hanno alti costi di pubblicità e di partecipazione a fiere (rispettivamente 7 e 5 volte la media di settore).

Normalmente questi operatori sono despecializzati, ma la tipologia di prodotti principale è l'oreficeria (41%), sono comunque presenti anche argento e orologeria.

L'acquisto della merce avviene essenzialmente in Italia, in particolare da produttori con marchio (47%) o senza (28%). Poco meno di un terzo di questi operatori sono titolari di un marchio commerciale e, nell'8% dei casi, si occupano della definizione e del design di prodotto.

Disponendo di una buona rete di vendita, possono servire direttamente i dettaglianti, che rappresentano infatti la gran parte (85%) della loro clientela.

L'ampio mercato servito si ripercuote sui costi per trasporti valori e di assicurazione, significativamente più elevati della media.

Coerentemente con il profilo di grande azienda, il 64% delle imprese di questo cluster sono società di capitali.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***produttività per addetto*** = ricavi/(numero addetti [4] * 1.000)
- ***ricarico*** = ricavi/costo del venduto [5];
- ***rotazione del magazzino*** = (costo del venduto /giacenza media [6]).

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***produttività per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 4, 6 e 7;
- dal 1° al 20° ventile, per i cluster 8 e 9;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3 e 5.

Per il ***ricarico*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 4 e 9;
- dal 3° al 20° ventile, per il cluster 6;
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 2, 3, 5, 7 e 8;

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

Numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[5] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

[6] Giacenza media = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

- dal 5° al 19° ventile, per il cluster 1.

Per la ***rotazione del magazzino*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 4;
- dal 1° al 20° ventile, per il cluster 9;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 2 e 7;
- dal 2° al 20° ventile, per i cluster 1 e 6;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 3 e 8;
- dal 3° al 20° ventile, per il cluster 5.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella determinazione della "funzione di ricavo", nei cluster 4, 5, 6, 7, 8 e 9, interviene la variabile: "Costo del venduto, quota relativa al metallo". Tale variabile è determinata dal solo valore del "Costo del venduto" relativo al metallo prezioso con l'esclusione, quindi, della parte riguardante la lavorazione.

Nell'allegato 2.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 2.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 2.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SM31U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto	-	-	1,1776	1,1728	1,3811
Costo del venduto “Quota fino a 100 milioni”	1,3888	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota eccedente 100 milioni”	1,1315	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota fino a 170 milioni”	-	1,3142	-	-	-
Costo del venduto “Quota eccedente 170 milioni”	-	1,1363	-	-	-
Costo del venduto “Quota relativa al metallo”	-	-	-	-0,1477	-0,2555
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,7636	1,0189	1,1744	1,1749	0,6137
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,8684	0,7060	0,9257	1,6158	0,9849
Valore dei beni strumentali	0,1828	0,2274	0,2813	-	0,2428
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente e Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	20.786,0127	11.163,6561	27.815,9636	-	18.332,2533

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SM31U

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
Costo del venduto	1,2412	1,7627	-	1,3693
Costo del venduto “Quota fino a 100 milioni”	-	-	1,7721	-
Costo del venduto “Quota eccedente 100 milioni”	-	-	1,7365	-
Costo del venduto “Quota fino a 170 milioni”	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota eccedente 170 milioni”	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota relativa al metallo”	-0,1065	-0,7633	-0,7122	-0,3529
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,9822	0,2809	0,3194	0,7270
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,5995	0,6602	0,3070	1,1936
Valore dei beni strumentali	0,2323	-	-	-
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente e Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	17.419,1513	9.593,7191	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.

ALLEGATO 2.B

VARIABILI DELL'ANALISI DICRIMINANTE

QUADRO A:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero dei collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero di associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero di soci con occupazione prevalente nell'impresa

QUADRO B:

- Mq locali per la vendita e l'esposizione della merce
- Mq locali destinati ad uffici
- Mq locali destinati all'assistenza tecnica/laboratori
- Mq locali adibiti alla vendita al dettaglio e all'esposizione interna della merce
- Addetti alla vendita al dettaglio - Non dipendenti - Numero

QUADRO G:

- Tipologia di vendita: Vendita al dettaglio autorizzata da apposita licenza
- Prodotti merceologici venduti: Gioielleria in argento
- Prodotti merceologici venduti: Posateria in argento, vasellame ed oggettistica varia in argento
- Prodotti merceologici venduti: Coralli, cammei ed avori
- Prodotti merceologici venduti: Perle, pietre preziose, semipreziose e dure
- Prodotti merceologici venduti: Oreficeria
- Prodotti merceologici venduti: Gioielleria in altri metalli preziosi
- Prodotti merceologici venduti: Orologeria da polso e da tasca
- Prodotti merceologici venduti: Grossa orologeria (sveglie, pendole, ecc.)
- Prodotti merceologici venduti: Forniture per orologi
- Tipologia clientela nazionale ed estera: Grande distribuzione
- Tipologia clientela nazionale ed estera: Artigiani rifinitori
- Tipologia clientela nazionale ed estera: Consumatori privati
- Tipologia clientela nazionale ed estera: Altri grossisti
- Altri dati: Esportazioni (comprese le cessioni intracomunitarie)
- Altri dati: Vendita di prodotti con marchio commerciale proprio
- Altri dati: Definizione del design e del prodotto

QUADRO H:

- Modalità di acquisto: Da altri produttori
- Modalità di acquisto: Da altri distributori
- Modalità di acquisto: Dall'estero
- Addetti all'attività di vendita all'ingrosso: Agenti/rappresentanti - Non dipendenti - Numero
- Costi e spese specifici: Costi sostenuti per provvigioni di vendita e rimborsi spese
- Costi e spese specifici: Costi per trasporto valori

ALLEGATO 3

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SM40A

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica:

- 52.48.C – Commercio al dettaglio di fiori, piante e sementi.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SM40).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 11.394. I questionari restituiti sono stati 9.152, pari al 80,3% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.929 questionari, pari al 21,1% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- quadro B del questionario (unità locali destinate all'attività di vendita) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- esercizio dell'attività commerciale in più punti di vendita;
- errata compilazione delle percentuali relative ai ricavi conseguiti con la vendita dei prodotti merceologici (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità d'acquisto (quadro H del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 7.223.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di prodotti venduti, alle varie modalità di acquisto, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare nove gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- Dimensione della struttura organizzativa;
- Modalità di vendita;
- Ampiezza di gamma;
- Specializzazione di prodotto e/o servizio.

Il primo elemento definisce i cluster dei punti vendita di grandi dimensioni (cluster 4), di media dimensione (cluster 1, 2, 3, 5, 9) e piccola (cluster 6, 7, 8). I caratteri principali che delineano l'aspetto dimensionale sono gli spazi per la vendita, quelli destinati a magazzino o a laboratorio, oltre che la presenza di serre o di accessori come i frigoriferi.

Il secondo elemento individua, all'interno del settore, specifiche modalità organizzative del business che si identificano tramite particolari strutture come i vivai (cluster 4), i chioschi (cluster 6) e i più conosciuti negozi (cluster 1, 2, 7, 8, 9). Si osserva inoltre la presenza di realtà che svolgono la loro attività all'interno di strutture commerciali organizzate, è il caso dei punti vendita con localizzazione non autonoma (cluster 5).

Il terzo elemento permette di segmentare quei punti vendita più tradizionali con un mix d'offerta limitato (cluster 6, 7) dalle realtà economiche che hanno esteso la gamma differenziandola (cluster 3, 4, 5, 8).

Il quarto elemento definisce l'articolazione della gamma di offerta, evidenziando i punti vendita che hanno specializzato la loro attività in particolari segmenti di prodotti/servizi. E' il caso dei negozi specializzati negli allestimenti funebri (cluster 1), nella manutenzione del verde pubblico e privato (cluster 2), negli allestimenti floreali per eventi, ricorrenze e cerimonie (cluster 9).

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

---

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

CLUSTER 1 – NEGOZI DI MEDIO GRANDE DIMENSIONE SPECIALIZZATI IN ALLESTIMENTI FUNEBRI

NUMEROSITÀ: 520

Le aziende del cluster si distinguono per l'offerta di servizi aggiuntivi alla vendita di fiori e piante, rivolti principalmente alla clientela delle pompe funebri per la realizzazione degli allestimenti, e più in generale nella creazione di composizioni floreali per eventi.

Il punto vendita presenta una superficie media di 43 mq, 3 metri lineari di vetrine ed è dotato di un magazzino di 20 mq. Sono presenti, inoltre, 20 mq di laboratorio (31% dei rispondenti) e di frigoriferi della capacità 6 mc (39% dei casi) impiegati per la conservazione dei fiori freschi recisi e delle piante.

Nel cluster la forma giuridica prevalente è la ditta individuale (75% dei soggetti), sono presenti 1 o 2 addetti.

La gamma di prodotti offerta è costituita da fiori freschi recisi (44% dei ricavi), da piante da interno e terrazzo (21%) e composizioni di fiori (19%). Il mix di vendita si estende ai servizi per gli allestimenti funebri (40% dei ricavi) e per eventi (33%). Il 73% dei punti vendita, inoltre, effettua il servizio di consegna a domicilio e il 64% aderisce a servizi di vendita e consegna a distanza. In relazione a questi servizi offerti il 61% degli appartenenti al cluster dispone di un automezzo con massa complessiva fino a 3,5 t.

Coerentemente con la struttura dell'offerta il mercato di riferimento è rappresentato oltre che da privati (59% dei ricavi) dalle agenzie di pompe funebri (18%) e da società e imprese (17%); residuale la clientela appartenente agli enti pubblici e privati (6%).

Il canale di approvvigionamento privilegiato è l'ingrosso da cui proviene l'80% degli acquisti, la quota restante della spesa è effettuata direttamente da imprese produttrici.

CLUSTER 2 - COMMERCIO AL DETTAGLIO SPECIALIZZATO NEI SERVIZI DI MANUTENZIONE DEL VERDE

NUMEROSITÀ: 122

Il cluster è costituito da aziende organizzate per la maggior parte in negozi (82% dei rispondenti) e, per una quota minoritaria, in vivai/garden center (12%); l'elemento caratterizzante queste attività è l'offerta del servizio di manutenzione del verde pubblico e privato.

La dimensione media dei locali per la vendita e l'esposizione è di 44 mq, è presente nel 54% dei casi un magazzino (46 mq), e nel 21% dei casi delle serre, che hanno una estensione media di 395 mq.

La forma giuridica adottata è per il 75% dei soggetti la ditta individuale. Le imprese del cluster occupano mediamente 1 o 2 addetti.

L'offerta risulta piuttosto segmentata e copre le seguenti tipologie: fiori freschi recisi (33% dei ricavi), piante da interno e da terrazzo (26%), alberi, arbusti e piante da esterno (12%). Per quanto riguarda i servizi offerti si evidenzia la specializzazione di questi operatori nella manutenzione del verde pubblico e privato (dai cui deriva mediamente il 45% dei ricavi) ai quali si affianca la progettazione del verde (11%). Sempre nell'ambito dei servizi il mix di offerta è completato dalla consegna a domicilio, effettuata dal 51% delle imprese, alla quale si associa la presenza di un mezzo di trasporto con massa complessiva fino a 3,5 t (56% dei rispondenti).

Il mercato di riferimento è rappresentato da società, comunità e imprese (47% dei ricavi) coerentemente con la particolare tipologia di servizio offerto, seguono poi i privati (42%) e gli enti pubblici e privati (8%).

Per l'acquisto dei prodotti il canale dell'ingrosso è il più rilevante assorbendo il 69% della spesa media, mentre il canale delle imprese produttrici rappresenta il 29%.

CLUSTER 3 – NEGOZI E GARDEN CENTER CON GAMMA ESTESA AI PRODOTTI ACCESSORI

NUMEROSITÀ: 269

Il cluster è costituito da aziende organizzate sia in negozi (68% dei rispondenti) sia in garden center (28%), che presentano un business orientato alla vendita di piante da interno, terrazzo e da esterno e con una gamma specializzata nei prodotti accessori alle piante.

Il punto vendita si sviluppa su una superficie media di 64 mq ed ha 4 metri lineari di vetrine, è dotato di un magazzino di 44 mq (56% degli appartenenti al cluster) e di 198 mq di serre (24% dei casi).

Nel cluster la forma giuridica prevalente è la ditta individuale (81% dei soggetti) ed è presente un solo addetto.

Il mix dell'offerta si estende verso beni che sono accessori al consumo di fiori e piante quali i prodotti per la cura delle piante (27% dei ricavi), sementi e bulbi (18%). La gamma comprende anche i prodotti più tradizionali quali piante da interno e terrazzo (17%), alberi, arbusti e piante da esterno (10%).

Coerentemente con struttura dell'offerta il mercato di riferimento è rappresentato nella quasi totalità dalla clientela privata.

Il canale di approvvigionamento più rilevante è quello dell'ingrosso da cui proviene il 69% degli acquisti, mentre una quota minore della spesa è effettuata direttamente da imprese produttrici (28%).

CLUSTER 4 - COMMERCIO AL DETTAGLIO DI FIORI E PIANTE ORGANIZZATO IN VIVAIO

NUMEROSITÀ: 123

I soggetti appartenenti al cluster, caratterizzati da grandi dimensioni, svolgono la loro attività organizzati in vivai e si distinguono per una gamma prodotti diversificata.

La dimensione media dei locali di vendita ed esposizione è di 188 mq. L'attività è dotata di 153 mq di spazi destinati a magazzino (65% dei casi), di un laboratorio di 34 mq (16% dei casi), di uffici di 16 mq (69% degli appartenenti al cluster), di serre che hanno un'estensione media di 1.043 mq (68% dei rispondenti) e di spazi destinati al parcheggio per la clientela (273 mq) presenti nel 69% dei casi.

Le imprese del cluster sono equamente distribuite fra ditte individuali e società e risultano occupati mediamente 2 addetti.

La gamma prodotti comprende: piante da interno e terrazzo (31% dei ricavi), alberi arbusti e piante da esterno (17%), prodotti per la cura delle piante (15%), fiori freschi e recisi (11%) e, in misura residuale, sementi e bulbi e fiori e piante secchi. I servizi offerti riguardano principalmente la manutenzione del verde pubblico e privato (14%), gli allestimenti floreali (15%), la progettazione del verde (8%) e, con quote minori, il noleggio di piante e accessori e le forniture di attrezzi per il verde. E' presente inoltre, per il 57% dei soggetti il servizio di consegna a domicilio. Il 76% dei rispondenti dispone di un automezzo con massa complessiva fino a 3,5 t.

Il segmento di clientela più rilevante è rappresentato dai privati (86% dei ricavi), marginali le quote di mercato riferite alle società e imprese (9%) e agli enti pubblici e privati (4%).

I canali di approvvigionamento principali sono i grossisti (62% degli acquisti) e le imprese produttrici (34%).

CLUSTER 5 – NEGOZI LOCALIZZATI IN STRUTTURE ORGANIZZATE PER IL COMMERCIO AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 71

Il profilo organizzativo del cluster si caratterizza per la modalità distributiva non autonoma delle imprese, che svolgono la loro attività nell'ambito di contesti commerciali più ampi.

L'attività si struttura su una superficie media di vendita ed esposizione di 52 mq e vetrine di 5 metri lineari, è dotata di un magazzino della dimensione di 25 mq (56% dei casi) e di frigoriferi con capacità pari a 6 mc (25% dei rispondenti).

La localizzazione degli esercizi risulta essere prevalentemente nei centri commerciali (80% dei rispondenti), minoritaria la quota delle attività che si trovano all'interno dei supermercati.

La forma giuridica prevalente è la ditta individuale (76% dei soggetti) ed è presente un solo addetto.

L'offerta si segmenta in fiori freschi recisi (da cui deriva il 41% dei ricavi), piante da interno e terrazzo (26%), composizione di fiori (12%) e fiori e piante secchi (9%). Completa la gamma il servizio di allestimenti floreali per eventi che determina il 37% dei ricavi.

Il mercato di riferimento è costituito per la quasi totalità da privati.

Gli approvvigionamenti privilegiano il canale dell'ingrosso (83% della spesa per acquisti) e in minor peso il canale delle imprese produttrici (16%).

CLUSTER 6 - COMMERCIO AL DETTAGLIO DI FIORI E PIANTE ORGANIZZATO IN CHIOSCO

NUMEROSITÀ: 563

I soggetti appartenenti al presente cluster, caratterizzati da dimensioni piccole, si contraddistinguono per la peculiare tipologia del punto vendita che risulta essere quella del chiosco.

La superficie di vendita ed esposizione è pari a 22 mq ed i locali destinati a magazzino hanno un'estensione media di 23 mq (28% dei casi). La localizzazione più frequente di questi punti vendita risulta essere nelle vicinanze di cimiteri (63% dei rispondenti).

La forma giuridica prevalente è la ditta individuale (83%) ed è presente un solo addetto.

Il mix di offerta piuttosto limitato, è costituito in larga parte da fiori freschi recisi (69% dei ricavi), e in modo residuale da piante da interno e terrazzo (13%). Marginale l'attività di servizi relativamente agli allestimenti funebri (14%) e per eventi (10%).

Il mercato di riferimento che determina la quasi totalità dei ricavi è il segmento dei privati (97% dei ricavi).

Le modalità di approvvigionamento si articolano tra gli acquisti da grossisti (82% della spesa) e da imprese produttrici (16%).

CLUSTER 7 - PUNTO VENDITA TRADIZIONALE DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 2.155

Il cluster è costituito da negozi di fiori e piante di piccole dimensioni con un mix di offerta limitato.

Il punto vendita si sviluppa su una superficie media di 36 mq ed ha un'estensione delle vetrine pari a 3 metri lineari; è presente, inoltre, un magazzino di 19 mq (53% dei casi).

Nel cluster la forma giuridica prevalente è la ditta individuale (91% dei soggetti) e risulta occupato un solo addetto.

L'offerta si articola principalmente in fiori freschi recisi (64% dei ricavi) e piante da interno e terrazzo (22%). L'offerta di servizi è limitata agli allestimenti funebri e per eventi che evidenziano basse quote di mercato, rispettivamente 12% e 16% dei ricavi.

Coerentemente con la struttura dell'offerta il mercato di riferimento è rappresentato nella quasi totalità da privati.

Il canale di approvvigionamento più rilevante è quello dell'ingrosso presso cui è effettuato l'80% degli acquisti, la quota restante della spesa è effettuata direttamente da imprese produttrici.

CLUSTER 8 - PUNTO VENDITA TRADIZIONALE CON AMPIO ASSORTIMENTO

NUMEROSITÀ: 1.630

Il cluster evidenzia un profilo di punto vendita orientato prevalentemente alla diversificazione della gamma prodotti commercializzata.

L'attività si configura con dimensioni medio piccole evidenziando una superficie media degli spazi per la vendita ed esposizione di 41 mq, mentre i locali magazzino (presenti nel 57% dei casi) sono pari a 22 mq.

La struttura organizzativa occupa mediamente un addetto e privilegia la forma giuridica di ditta individuale (88% degli appartenenti al cluster).

La gamma commercializzata si articola in: fiori freschi recisi (33% dei ricavi), piante da interno e da terrazzo (27%), composizione di fiori (14%), fiori e piante secchi (9%), prodotti per la cura delle piante (7%). La vendita di servizi, piuttosto contenuta, interessa quasi esclusivamente gli allestimenti floreali per eventi da cui deriva mediamente il 26% dei ricavi.

Il mercato di riferimento è rappresentato nella quasi totalità da privati.

Gli acquisti sono effettuati sia da grossisti (76% della spesa media per approvvigionamento) sia da imprese produttrici (23%).

CLUSTER 9 – NEGOZIO SPECIALIZZATO NEGLI ALLESTIMENTI FLOREALI PER EVENTI, RICORRENZE E CERIMONIE

NUMEROSITÀ: 1.701

Le aziende del cluster si distinguono per l'offerta di servizi aggiuntivi alla vendita di fiori e piante, che consistono nella realizzazione degli allestimenti floreali per eventi, ricorrenze e cerimonie, ai quali si unisce il servizio di consegna a domicilio e l'adesione a servizi di vendita a distanza.

Il punto vendita si sviluppa su una superficie media di 50 mq con un'estensione delle vetrine di 4 metri lineari, è dotato di un magazzino di 21 mq. Il 34% dei rispondenti dispone di un laboratorio di 21 mq e il 33% dei casi di un frigorifero con capacità di 6 mc.

La struttura organizzativa occupa mediamente 1 o 2 addetti e come forma giuridica presenta, per il 76% dei soggetti, la ditta individuale.

L'offerta si articola in: fiori freschi recisi (40% dei ricavi), composizione di fiori (21%), piante da interno e da terrazzo (21%), fiori e piante secchi e artificiali (10%).

La vendita di servizi è specializzata negli allestimenti floreali per eventi, ricorrenze e cerimonie che determinano mediamente il 48% dei ricavi di questo segmento di offerta, ad essi si aggiungono con una quota inferiore, gli allestimenti funebri (26%). Completa la gamma servizi la consegna a domicilio (88% dei casi) e l'adesione a servizi di vendita a distanza (77% degli appartenenti al cluster). Per l'effettuazione dei servizi i punti vendita dispongono, nel 58% dei casi, di un automezzo con massa complessiva fino a 3,5 t.

Il mercato di riferimento è costituito in prevalenza da privati da cui origina mediamente il 92% dei ricavi.

I canali di approvvigionamento sono per l'84% della spesa rappresentati da grossisti, mentre la rimanente quota è rivolta alle imprese produttrici.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***produttività per addetto*** = ricavi/(numero addetti [4] * 1.000)
- ***ricarico*** = ricavi/costo del venduto [5];

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[5] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

- ***durata delle scorte*** = (giacenza media [6] / costo del venduto) * 365 .

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***produttività per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4, 6, 7, 8 e 9;
- dal 2° ventile, per il cluster 5.

Per il ***ricarico*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4, 6, 7, 8 e 9;
- dal 4° ventile, per il cluster 5.

Per la ***durata delle scorte*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 18° ventile, per i cluster 1, 3, 4 e 5;
- fino al 19° ventile, per il cluster 2;
- fino al 17° ventile, per i cluster 6, 7, 8 e 9.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello comunale"[7], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "costo del venduto". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile " costo del venduto ".

Nell'allegato 3.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

---

[6] Giacenza media = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

7 I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

Nell'allegato 3.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

ALLEGATO 3.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SM40A

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto	-	-	-	1,0834
Costo del venduto “Quota fino a 30 milioni”	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota eccedente 30 milioni”	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota fino a 40 milioni”	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota eccedente 40 milioni”	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota fino a 50 milioni”	1,5323	1,7711	1,5447	-
Costo del venduto “Quota eccedente 50 milioni”	1,2860	1,2268	1,1758	-
Costo del venduto relativo alla vendita di "Fiori freschi recisi"	0,1455	-	-	-
Costo del venduto relativo alla vendita di "Piante da interno e da terrazzo"	-	-	0,1102	-
Costo del venduto relativo alla vendita di "Composizioni di fiori (freschi, secchi e/o artificiali)"	0,1473	-	0,2610	-
Costo del venduto relativo alla vendita di "Fiori freschi recisi", "Piante da interno e da terrazzo" e "Composizioni di fiori (freschi, secchi e/o artificiali)"	-	-	-	0,2057
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,2973	0,8881	1,0052	1,0641
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,0115	0,9019	0,7728	1,1681
Valore dei beni strumentali	-	0,1623	-	0,1715
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	14.942,8590	14.932,7509	10.831,9111	23.013,1642
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	7.539,9441	14.932,7509	10.831,9111	23.013,1642

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SM40A**

VARIABILI	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
Costo del venduto	-	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota fino a 30 milioni”	-	1,7234	1,6728	-	-
Costo del venduto “Quota eccedente 30 milioni”	-	1,3206	1,2984	-	-
Costo del venduto “Quota fino a 40 milioni”	-	-	-	-	1,5281
Costo del venduto “Quota eccedente 40 milioni”	-	-	-	-	1,2140
Costo del venduto “Quota fino a 50 milioni”	1,5110			1,4550	-
Costo del venduto “Quota eccedente 50 milioni”	1,3171			1,1542	-
Costo del venduto relativo alla vendita di "Fiori freschi recisi"	-	-	-	0,0898	0,1477
Costo del venduto relativo alla vendita di "Piante da interno e da terrazzo"	-	-	-	0.1095	0,1017
Costo del venduto relativo alla vendita di "Composizioni di fiori (freschi, secchi e/o artificiali)"	-	-	-	0,1104	0,1107
Costo del venduto relativo alla vendita di "Fiori freschi recisi", "Piante da interno e da terrazzo" e "Composizioni di fiori (freschi, secchi e/o artificiali)"	-	-	-	-	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,4620	1,0553	0,9545	1,2011	1,1381
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,7827	0,6634	0,6559	0,6307	0,6880
Valore dei beni strumentali	-	-	0,1340	0,1256	0,1098
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	16.438,2087	6.694,4227	8.482,6376	9.201,1664	11.007,3522
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	16.438,2087	6.694,4227	8.482,6376	9.201,1664	6.916,7582

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio - Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-	-	-0,0441	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio - Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-	-	-0,0441	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 5 della territorialità del commercio - Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	-	0,0286	0,0395	0,0357

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.

ALLEGATO 3.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A:

- Numero giornate retribuite di dipendenti a tempo pieno
- Numero giornate retribuite di dipendenti a tempo parziale
- Numero giornate retribuite di apprendisti
- Numero giornate retribuite di assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo A5
- Numero di collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero di familiari diversi da quelli di cui al rigo A7 che prestano attività nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo A9
- Numero di soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero di soci diversi da quelli di cui al rigo A11
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B:

- Mq locali o chioschi per la vendita e l'esposizione interna della merce
- Mq locali destinati a magazzino e/o deposito
- Mq locali destinati a laboratorio
- Mq locali destinati a ufficio
- Mq superfici destinate a serra, vivaio, semenzaio
- Localizzazione (1 = autonoma; 2 = esercizio inserito in ipermercato; 3 = esercizio inserito in centro commerciale al dettaglio; 4 = inserito in mercato rionale)
- Spese sostenute per beni e/o servizi comuni in caso di localizzazione non autonoma

QUADRO D:

- Automezzi con massa complessiva a pieno carico – fino a 3,5 t
- Spese per servizi integrativi o sostitutivi dei mezzi propri

QUADRO G:

- Tipologia del punto vendita: Punto vendita fisso (negozio)
- Tipologia del punto vendita: Chiosco
- Tipologia del punto vendita: Garden center/vivaio
- Tipologia dell'offerta: Fiori freschi recisi
- Tipologia dell'offerta: Piante da interno e da terrazzo
- Tipologia dell'offerta: Alberi, arbusti e piante da esterno
- Tipologia dell'offerta: Sementi e bulbi
- Tipologia dell'offerta: Fiori e piante secchi e/o artificiali
- Tipologia dell'offerta: Composizioni di fiori (freschi, secchi e/o artificiali)
- Tipologia dell'offerta: Prodotti per la cura delle piante, per il giardinaggio e oggettistica varia (vasi, fioriere, ecc.)
- Servizi: Progettazione e realizzazione di verde pubblico e privato (giardini, parchi, terrazzi, ecc.)
- Servizi: Manutenzione di verde pubblico e privato (giardini, parchi, terrazzi, ecc.)
- Servizi: Allestimenti funebri

- Servizi: Allestimenti floreali per eventi, ricorrenze e cerimonie (convegni, matrimoni, conferenze, ecc.)
- Tipologia di clientela: Privati
- Tipologia di clientela: Società, comunità e imprese (alberghi, ristoranti, ecc.)
- Tipologia di clientela: Agenzie di pompe funebri

QUADRO H:

- Modalità di acquisto: Da imprese produttrici (agricoltori, coltivatori, ortovivaisti)
- Altri dati: Tassa per l'occupazione di spazi ed aree pubbliche
- Altri dati: Ammontare delle vendite con fattura
- Altri dati: Giardinieri dipendenti – Numero
- Altri dati: Servizio di consegna a domicilio
- Altri dati: Aderenti ad un servizio di vendita/consegna a distanza (es. Fleurop-Interflora, Faxiflora, ecc.)
- Altri dati: Ubicazione in prossimità di cimiteri

DECRETO 8 marzo 2002.

Approvazione di n. 4 studi di settore relativi ad attività economiche nel settore dei servizi.

IL MINISTRO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, concernente disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n.917, recante l'approvazione del testo unico delle imposte sui redditi;

Visto l'articolo 62-bis del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, che prevede, da parte degli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze, l'elaborazione di appositi studi di settore in relazione ai vari settori economici;

Visto il medesimo articolo 62-bis del citato decreto-legge n.331 del 1993 che prevede che gli studi di settore sono approvati con decreto del Ministro delle finanze;

Visto l'articolo 10, della legge 8 maggio 1998, n. 146, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento nonché le cause di esclusione degli stessi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Considerato che a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate, allo stato, sulla base dei dati in possesso dell'Amministrazione finanziaria sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il proprio decreto 10 novembre 1998, che ha istituito la Commissione di esperti prevista dall'articolo 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, integrata e modificata dal decreto ministeriale 24 ottobre 2000;

Visti i decreti del Direttore generale del Dipartimento delle Entrate 10 agosto 1998 e 26 novembre 1999, concernenti l'approvazione di questionari per gli studi di settore relativi ad attività imprenditoriali nel settore delle manifatture, dei servizi, del commercio e ad attività professionali;

Visto l'articolo 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n.300, che ha trasferito le funzioni dei Ministeri del bilancio, del tesoro e della programmazione economica e delle finanze al Ministero dell'economia e delle finanze;

Visto l'articolo 57 del medesimo decreto legislativo n.300 del 1999 che ha istituito le Agenzie fiscali;

Visto il decreto del Direttore generale del Dipartimento delle Entrate 24 dicembre 1999, concernente le modalità di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore;

Acquisito il parere della predetta Commissione di esperti in data 7 febbraio 2002;

D E C R E T A:

Art. 1
(Approvazione degli studi di settore)

1. Sono approvati, in base all'articolo 62-bis del decreto legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993 n. 427, gli studi di settore relativi alle seguenti attività economiche nel settore dei servizi:

a) Studio di settore SG66U – Consulenza per installazione di elaboratori elettronici, codice di attività 72.10.0; Fornitura di software e consulenza in materia di informatica, codice di attività 72.20.0; Elaborazione elettronica dei dati, codice di attività 72.30.0; Attività delle banche di dati, codice di attività 72.40.0; Manutenzione e riparazione di macchine per ufficio e di elaboratori elettronici, codice di attività 72.50.0; Servizi di telematica, robotica, e eidomatica, codice di attività 72.60.1; Altri servizi connessi all'informatica, codice di attività 72.60.2;

b) Studio di settore SG73A – Movimento merci relativo a trasporto terrestri, codice di attività 63.11.3; Magazzini di custodia e deposito, codice di attività 63.12.1.

c) Studio di settore SG73B – Spedizionieri e agenzie di operazioni doganali, codice di attività 63.40.1; Intermediari dei trasporti, codice di attività 63.40.2; Attività di corriere diverse da quelle postali nazionali ,codice di attività 64.12.0.

d) Studio di settore SG75U – Installazione di impianti elettrici, codice di attività 45.31.0; Lavori di isolamento, codice di attività 45.32.0; Installazione di impianti idraulico sanitari,codice di attività 45.33.0; Altri lavori di installazione, codice di attività 45.34.0;Posa in opera di infissi in legno o in metallo, codice di attività 45.42.0

2. Gli elementi necessari alla definizione presuntiva dei ricavi relativi agli studi di settore indicati nel comma 1 sono determinati sulla base della nota tecnica e metodologica, delle tabelle dei coefficienti nonché della lista delle variabili per l'applicazione dello studio, di cui agli allegati:

   1. per lo studio di settore SG66U;
   2. per lo studio di settore SG73A;
   3. per lo studio di settore SG73B;
   4. per lo studio di settore SG75U.

3. Il programma per l'applicazione dello studio di settore segnala anche, con riferimento ad indici significativi, la coerenza economica rispetto ai valori minimi e massimi assumibili con riferimento a comportamenti normali degli operatori del settore.

4. Gli studi di settore si applicano ai contribuenti che svolgono in maniera prevalente le attività indicate nel comma 1, nonché ai contribuenti che svolgono le predette attività in maniera secondaria per le quali abbiano tenuto annotazione separata, fermo restando il disposto dell'articolo 2. In caso di esercizio di più attività d'impresa, per le quali non e' stata tenuta la annotazione separata, per attività prevalente si intende quella da cui deriva nel periodo d'imposta la maggiore entità dei ricavi.
5. Gli studi di settore approvati con il presente decreto sono utilizzabili a partire dagli accertamenti relativi al periodo di imposta 2001.

Art. 2
(Categorie di contribuenti alle quali non si applicano gli studi di settore)

1. Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano:

a) in caso di esercizio di due o più attività di impresa, non rientranti nel medesimo studio di settore, per le quali non è stata tenuta la annotazione separata, se l'importo complessivo dei ricavi dichiarati relativi alle attività non rientranti tra quelle prese in considerazione dallo studio di settore supera il 20% dell'ammontare totale dei ricavi dichiarati;
b) nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato ricavi di cui all'articolo 53, comma 1, esclusi quelli di cui alla lettera c), del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, di ammontare superiore a 10 miliardi di lire, pari a euro 5.164.569;
c) nei confronti delle società cooperative, società consortili e consorzi che operano esclusivamente a favore delle imprese socie o associate;
d) nei confronti delle società cooperative costituite da utenti non imprenditori che operano esclusivamente a favore degli utenti stessi.

Art. 3
(Variabili delle imprese)

1. La determinazione dei valori da attribuire alle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore, approvati con il presente decreto, è effettuata sulla base delle istruzioni per la compilazione dei relativi questionari approvati con decreti del Direttore generale del Dipartimento delle Entrate 10 agosto 1998 e 26 novembre 1999, tenuto conto di quanto precisato in quelle per la compilazione delle dichiarazioni di cui all'art. 5, comma 1 del presente decreto.

Art. 4
(Determinazione del reddito imponibile)

1. Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i ricavi di cui all'articolo 53, ad esclusione di quelli previsti dalle lettere c) e d) del comma 1 dello stesso articolo del testo unico delle imposte sui redditi.

2. Ai fini della determinazione del reddito d'impresa l'ammontare dei ricavi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i ricavi di cui all'articolo 53, comma 1, lettera c) e d), del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'articolo 3 devono essere considerati i componenti negativi inerenti all'esercizio dell'attività anche se non dedotti in sede di dichiarazione dei redditi.

3. Per le imprese che eseguono opere, forniture e servizi pattuiti come oggetto unitario e con tempo di esecuzione ultrannuale i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base agli studi di settore, vanno aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi dell'articolo 60, commi da 1 a 4, del testo unico delle imposte sui redditi.

Art.5
(Comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore)

1. I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi.

Art.6
(Annotazione separata)

1. Nei confronti dei contribuenti che esercitano una delle attività per le quali lo studio di settore è approvato con il presente decreto le disposizioni contenute nel decreto del Direttore generale del Dipartimento delle Entrate 24 dicembre 1999, concernenti l'annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore, si applicano a decorrere dal 1° maggio 2002. E' facoltà del contribuente indicare a quale attività esercitata o a quale punto di produzione e di vendita debbono essere imputati i ricavi conseguiti nei mesi precedenti nonché gli altri componenti rilevanti ai fini dell'applicazione del relativo studio di settore. Qualora tale facoltà non venga esercitata, in sede di dichiarazione dei redditi, i ricavi relativi all'intero periodo d'imposta vanno ripartiti applicando ai ricavi conseguiti fino al 30 aprile 2002 la percentuale di ripartizione determinata con riferimento ai ricavi conseguiti a partire dal 1 maggio 2002.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 8 marzo 2002

Il Ministro: TREMONTI

ALLEGATO 1

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SG66U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 72.10.0 – Consulenza per installazione di elaboratori elettronici;
- 72.20.0 – Fornitura di software e consulenza in materia di informatica;
- 72.30.0 – Elaborazione elettronica dei dati;
- 72.40.0 – Attività delle banche di dati;
- 72.50.0 – Manutenzione e riparazione di macchine per ufficio e di elaboratori elettronici;
- 72.60.1 – Servizi di telematica, robotica, eidomatica;
- 72.60.2 – Altri servizi connessi all’informatica.

La finalità perseguita è di determinare un “ricavo potenziale” tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un’impresa.

A tale scopo, nell’ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell’espletamento dell’attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SG66).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 44.319. I questionari restituiti sono stati 30.227, pari al 68,2 % degli inviati.

La seguente tabella riporta i dati analitici per ogni codice di attività:

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
72.10.0 – Consulenza per installazione di elaboratori elettronici	598	411	68,7
72.20.0 – Fornitura di software e consulenza in materia di informatica	15.157	10.580	69,8
72.30.0 – Elaborazione elettronica dei dati	19.871	14.111	71,0
72.40.0 – Attività delle banche di dati	329	154	46,8
72.50.0 – Manutenzione e riparazione di macchine per ufficio e di elaboratori elettronici	2.553	1.506	59,0
72.60.1 – Servizi di telematica, robotica, eidomatica	850	468	55,1
72.60.2 – Altri servizi connessi all’informatica	4.961	2.997	60,4
TOTALE	**44.319**	**30.227**	**68,2**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 5.428 questionari, pari al 18,0 % dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di mercato (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative all'attività svolta (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 24.799.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare dodici gruppi omogenei di imprese.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I cluster derivanti dall'analisi risultano principalmente differenziati in base ai seguenti elementi:

- *fattore dimensionale*, che permette di differenziare le software house di piccole, medie e grandi dimensioni;
- *attività svolta*, che differenzia i provider, le società che elaborano prevalentemente dati contabili, le imprese che erogano servizi di elaborazione dati in genere, le software house, i riparatori di personal computer, le imprese che si occupano di computer grafica e che erogano servizi al comparto editoriale/grafico, i manutentori di reti di telecomunicazione e le imprese che erogano servizi di sola consulenza o servizi di consulenza e formazione.

Infine emerge un cluster le cui imprese richiedono remunerazioni a forfait per i vari servizi offerti alla clientela.

Nelle descrizioni dei cluster, salvo diversa segnalazione, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 - INTERNET SERVICE PROVIDER

NUMEROSITÀ: 404

Questo cluster risulta caratterizzato da imprese che forniscono in modo prevalente (68% dei ricavi) servizi connessi all'informatica (banche dati, provider, telematica, robotica, eidomatica). In particolare, la casella "provider", barrata dal 79% dei soggetti, e il numero elevato di imprese che utilizzano linee Isdn indicano che questi soggetti possono essere identificati come Internet Service Provider. La forma giuridica prevalente è la società a responsabilità limitata, adottata dal 58% delle imprese; l'area di mercato in cui operano è il Nord-Ovest (per il 42% dei ricavi), seguita dal Nord-Est (per il 38%).

Il totale degli addetti si attesta sulle 4 unità. I locali destinati all'attività sono suddivisi principalmente in: uffici (con superficie media pari a 30 mq per il 61% delle imprese), produzione e/o riparazione (37 mq per il 39%) e CED (26 mq per più della metà dei soggetti).

Coerentemente con l'attività svolta, il numero medio dei clienti è elevato (163) ed è costituito da: società (per il 46% dei ricavi), imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni (per il 22% dei ricavi) e altre persone fisiche.

La dotazione media di beni strumentali comprende: 5 PC, 8 modem, 1 server di rete, 1 Web server, 1 stampante laser e 1 scanner. Le spese medie di pubblicità, propaganda e rappresentanza, compilate dal 48% dei soggetti, sono pari a circa 12 milioni: tale valore è nettamente superiore alla media del settore in esame.

CLUSTER 2 - SOCIETÀ DI MEDIE DIMENSIONI CHE EROGANO SERVIZI DI CONTABILITÀ

NUMEROSITÀ: 2.403

Le imprese appartenenti al cluster svolgono in via prevalente l'attività di acquisizione ed elaborazione dati, ricavandone il 90% dei ricavi; i dati elaborati sono prevalentemente dati contabili: infatti, il numero medio di contabilità elaborate (100) è molto superiore rispetto agli altri cluster. Le forme giuridiche prevalenti sono la società a responsabilità limitata (44%) e la società in accomandita semplice (32%).

Le principali specializzazioni per settore sono: il commercio (indicato dal 67% dei soggetti) e le attività professionali (47%).

Il personale addetto è mediamente pari a 7 unità, con una forte preponderanza di lavoratori dipendenti, e opera in locali che si suddividono principalmente in: CED (con una superficie media di 65 mq) e uffici (43 mq); inoltre, sono degne di nota le superfici destinate a deposito e gli spazi dedicati ad altri servizi.

L'elevato numero di clienti (140) si distribuisce essenzialmente tra: società (47% dei ricavi) e imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni (45% dei ricavi).

La spesa media per il pagamento di canoni di noleggio per licenze d'uso di software si presenta elevata rispetto agli altri cluster ed ammonta a circa 10 milioni per il 31% dei soggetti.

CLUSTER 3 - IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI CHE EROGANO SERVIZI DI ELABORAZIONE DATI

NUMEROSITÀ: 8.702

La caratteristica principale delle aziende appartenenti al cluster è l'erogazione di servizi di acquisizione ed elaborazione dati (84% dei ricavi). Dal numero di contabilità elaborate (31), molto inferiore rispetto al dato rilevato per il cluster 2, si presume che i servizi offerti dagli appartenenti al cluster non vadano ricercati solo nella "tenuta della contabilità", ma siano elaborazioni di dati di varia natura (fiscali, previdenziali, statistici, economici e così via).

La forma giuridica prevalente è costituita dalle società in accomandita semplice (34%); seguono, con percentuali inferiori, le ditte individuali (27%), le società a responsabilità limitata e le società in nome collettivo (entrambe 17%).

Il totale degli addetti che operano nell'impresa è pari a 3 unità e svolge l'attività lavorativa in locali costituiti da CED e da uffici.

Le aziende del cluster operano prevalentemente per i settori del commercio (indicato dal 50% delle imprese), delle attività professionali (36%) e in misura minore per i settori delle costruzioni, dei trasporti e del tessile/abbigliamento.

Il numero medio di clienti (44) è inferiore rispetto agli altri cluster ed è rappresentato in massima parte da imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni (da cui provengono il 55% dei ricavi) e da società (37% dei ricavi).

La dotazione media di beni strumentali, coerentemente con le piccole dimensioni delle imprese in oggetto, comprende solamente 2 PC e in rari casi stampanti laser, terminali, server di rete e modem.

CLUSTER 4 - SOFTWARE HOUSE DI MEDIE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 470

Le attività prevalenti delle imprese appartenenti a questo cluster sono la produzione e la manutenzione di applicazioni software pacchettizzate e personalizzate (compilate rispettivamente dal 45% e dal 58% delle imprese con un'incidenza sui ricavi del 32% e del 43%). Risultano inoltre presenti l'attività di consulenza (compilata dal 59% dei soggetti con una percentuale sui ricavi del 34%) e le attività di commercializzazione di hardware e di software.

La forma giuridica prevalente è la società a responsabilità limitata (87%); il 66% delle imprese ha indicato come area di mercato il Nord-Ovest, il 54% il Nord-Est e circa il 20% dei soggetti si rivolge al mercato estero per la commercializzazione dei propri prodotti/servizi.

Le aziende del cluster sono specializzate per settori: industria meccanica (35%), commercio (33%) e settore bancario/assicurativo (28%); inoltre sono specializzate in sviluppo di applicazioni gestionali (56%) e per l'automazione d'ufficio (25%).

Le imprese di questo cluster risultano tra le più strutturate, infatti il personale addetto, comprensivo dei soci, è pari a 16 unità e sono presenti per le qualifiche di dirigenti e quadri valori superiori agli altri cluster.

Le superfici destinate all'attività, in media più ampie rispetto a quelle del settore, sono costituite da: oltre 100 mq per la produzione e/o riparazione, 43 mq per gli uffici e circa 30 mq per CED e per altri servizi. Le imprese appartenenti al cluster sono dotate anche di spazi destinati a deposito.

Il portafoglio clienti è mediamente pari a 110 unità ed è costituito prevalentemente da società (69% dei ricavi), società del gruppo (53% dei ricavi per il 24% delle imprese), enti pubblici e privati e imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni.

Coerentemente con la tipologia di cluster identificata che include imprese che presentano una vasta gamma di attività, è ampia la dotazione di beni strumentali e cospicue le spese sostenute. Infatti, il numero dei beni strumentali posseduti comprende 15 PC, un server di rete, 3 terminali, 3 modem e 2 stampanti laser; mentre per le spese risultano rilevanti quelle relative al pagamento di pubblicità, propaganda e rappresentanza (19 milioni), quelle per corsi di formazione esterni e per il 14% dei soggetti quelle sostenute per il pagamento di canoni di noleggio di licenze d'uso di software (48,5 milioni).

Infine è da rilevare che le spese per prestazioni affidate a terzi sono notevolmente elevate (circa 440 milioni per il 65% delle imprese): segno di possibile esternalizzazione ad altre aziende o professionisti di parte dei servizi offerti alla clientela.

CLUSTER 5 - MANUTENTORI E RIPARATORI DI MACCHINE PER UFFICIO

NUMEROSITÀ: 932

Gli appartenenti a questo cluster svolgono in via prevalente l'attività di manutenzione e riparazione di macchine per ufficio (70% dei ricavi) che si sostanzia nella manutenzione di PC (per il 57% delle imprese), di sistemi di rete (per il 26% delle imprese) e di sistemi client service; inoltre una percentuale inferiore di imprese (27%) deriva parte dei suoi ricavi (45%) dall'attività di commercializzazione hardware.

La principale forma giuridica adottata dalle imprese di questo cluster è la ditta individuale (55%).

I settori verso cui sono indirizzate le attività sono per lo più: il commercio (48%), le attività professionali (43%) e la pubblica amministrazione locale (26%).

Il totale degli addetti, tra i quali spiccano gli operai con percentuali superiori alla media del settore, è mediamente pari a 3 unità; la superficie dei locali utilizzati, coerentemente con l'attività svolta, è destinata prevalentemente alla produzione e/o riparazione (il 75% delle imprese dichiara 43 mq) e in misura inferiore a deposito (35 mq per il 31% delle imprese).

Il numero medio di clienti (166), superiore agli altri cluster, si suddivide nelle tipologie: società (46% dei ricavi), imprenditori (32%) ed enti pubblici e privati.

La dotazione di beni strumentali è mediamente scarsa, come anche le spese sostenute. Assumono un valore significativo solamente le spese per pubblicità, propaganda e rappresentanza, compilate dal 29% delle imprese con un valore medio di circa 7,5 milioni.

CLUSTER 6 - SOFTWARE HOUSE DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 3.380

Le attività caratteristiche di questo cluster sono lo sviluppo di software applicativo (effettuato dal 91% delle imprese) e di software gestionale (66%), che si concretizzano nelle attività di produzione e manutenzione di applicazioni software personalizzate (dalla quale deriva il 62% dei ricavi per il 76% delle imprese), e pacchettizzate (50% dei ricavi per il 41% delle imprese).

Inoltre circa la metà delle imprese svolge l'attività di consulenza con una percentuale sui ricavi pari al 31% e più del 20% delle imprese commercializza hardware e/o software.

Le forme giuridiche prevalenti sono: la ditta individuale (34%) e la società a responsabilità limitata (30%); l'area di mercato principale è il Nord: il 52% delle imprese ha indicato il Nord-Ovest e il 34% il Nord-Est.

Le aziende del cluster sono specializzate nel settore del commercio (indicato dal 36% delle imprese), dell'industria meccanica (27%), e delle attività professionali (22%).

Il personale addetto è mediamente pari a 3 unità. I locali destinati all'attività sono adibiti principalmente a produzione e/o riparazione, ad uffici amministrativi e a CED con superfici medie inferiori a quelle del totale del settore.

Coerentemente con le limitate dimensioni dell'attività, il numero di clienti è basso (34) ed è costituito principalmente da società, che apportano il 75% dei ricavi, seguono imprenditori ed enti pubblici e privati.

CLUSTER 7 - AZIENDE FORNITRICI DI SERVIZI AL COMPARTO EDITORIALE/GRAFICO

NUMEROSITÀ: 1.051

L'elemento distintivo delle imprese appartenenti a questo cluster è quello di effettuare elaborazioni grafiche: l'83% dei soggetti l'ha infatti segnato tra le caratteristiche della propria attività; il 65% dei soggetti ha indicato di sviluppare software per applicazioni grafiche/editoriali e il 34% di rivolgersi al settore della carta, stampa, editoria.

Tra le attività che pesano maggiormente sui ricavi si rilevano la consulenza (indicata da circa metà delle imprese con una incidenza del 43%), l'acquisizione ed elaborazione dati (65% dei ricavi per il 33% delle imprese) e la produzione e manutenzione di applicazioni software personalizzate (44% dei ricavi per il 33% delle imprese). Inoltre una quota consistente dei ricavi è apportata dalla voce "altro".

Le forme giuridiche prevalenti sono: le ditte individuali (37%) e le società a responsabilità limitata (24%); l'area di mercato principale è il Nord-Ovest.

Il personale addetto complessivamente ammonta a 3 unità, e svolge l'attività in locali destinati alla produzione e/o riparazione, a CED e ad uffici amministrativi.

Il portafoglio clienti è mediamente costituito da 31 soggetti e si suddivide in società (68% dei ricavi), imprenditori (32% per il 53% delle imprese) ed enti pubblici e privati (34% per il 36% delle imprese).

CLUSTER 8 - SERVIZI DI FORMAZIONE E CONSULENZA

NUMEROSITÀ: 483

Le imprese appartenenti a questo cluster svolgono in via prevalente le attività di formazione (46% dei ricavi) e di consulenza (28% dei ricavi). Per altro il 76% dei soggetti dichiara di sviluppare applicazioni per il settore della formazione.

Sono per lo più aziende di piccole dimensioni che operano su superfici poco estese, ad eccezione dei locali destinati alla formazione (43 mq per circa il 20% delle imprese), localizzate prevalentemente al Nord, con personale addetto costituito in media da 3 soggetti e la cui forma giuridica più frequente è la ditta individuale (indicata dal 45% delle imprese).

I settori verso cui indirizzano la propria attività sono: istruzione (36%), attività professionali (34%) e Pubblica Amministrazione Locale (27%).

La clientela è costituita, in media, da 51 soggetti che si ripartiscono principalmente nelle categorie: società (48% dei ricavi) ed enti pubblici e privati, quest'ultima con percentuale notevolmente più elevata rispetto alla media degli altri cluster.

CLUSTER 9 - SERVIZI DI CONSULENZA

NUMEROSITÀ: 3.214

L'attività che caratterizza questo cluster è la consulenza, dalla quale deriva il 77% dei ricavi medi, che si sostanzia in consulenza direzionale e strategica (indicata dal 45% dei soggetti) e studi di fattibilità (39%).

Il personale complessivamente addetto è pari a 2 unità; i locali in cui viene svolta l'attività sono adibiti principalmente ad uffici e a CED. La forma giuridica prevalente è costituita dalla ditta individuale (45%); inoltre il 48% delle imprese ha come area di mercato il Nord-Ovest, seguita dal Nord-Est (25%) e dal centro (23%).

Le aree di specializzazione prevalenti per settore sono il commercio (indicato dal 27% delle imprese), le attività professionali (24%) e l'industria meccanica; mentre la specializzazione prevalente per applicazione è l'area gestionale (39%).

Il numero medio di clienti (7), costituiti per lo più da società (86% dei ricavi), è limitato rispetto agli altri cluster mentre risulta nettamente alta la percentuale delle imprese (69%) che consegue ricavi per almeno il 50% da un unico cliente.

CLUSTER 10 - SOFTWARE HOUSE DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 71

Il cluster in questione si contraddistingue principalmente per la grande dimensione: il personale addetto è in media di 28 unità, con valori fortemente superiori agli altri cluster per le qualifiche di dirigenti, quadri e impiegati; i locali dedicati all'esercizio dell'attività sono mediamente pari a 161 mq per produzione e/o riparazione, 34 mq per CED, 51 mq per uffici e 34 mq per altri servizi.

La forma giuridica nettamente prevalente delle imprese del cluster è la società di capitali, in particolare la società a responsabilità limitata (73%) e la società per azioni (21%).

Le attività svolte dalle imprese appartenenti a questo cluster sono prevalentemente quelle tipiche delle software house: l'87% dei soggetti dichiara di sviluppare software applicativi; i ricavi derivano dalle attività di consulenza (40 % per il 70% circa delle imprese), di produzione e manutenzione di applicazioni software, sia personalizzate (40% circa per il 63% delle imprese) che pacchettizzate (40% circa per il 42% delle imprese), e di commercializzazione di software.

Le specializzazioni prevalenti per settore sono: il ramo bancario/assicurativo (indicato dal 52% delle imprese), l'industria meccanica (44%) e il commercio (35%); mentre le specializzazioni prevalenti per applicazioni sono: l'area gestionale (61%) e le aree di produzione e finanza.

Si segnala la prevalenza di un area di mercato centro-settentrionale; inoltre circa il 20% dei soggetti si rivolge al mercato estero per la commercializzazione dei propri prodotti/servizi.

Il numero medio di clienti è pari a 116 unità ed è essenzialmente costituito da società (che apportano il 77% dei ricavi), seguite dalle società del gruppo.

Coerentemente con la grande dimensione, la dotazione di beni strumentali è ampia e comprende in media: 25 PC, 4 terminali, 4 modem, 4 stampanti laser, 1 midi, 1 host, 2 server di rete, 1 scanner.

La grande dimensione della struttura viene anche evidenziata dall'ammontare delle spese sostenute per corsi di formazione esterni (circa 17,5 milioni), per pubblicità e rappresentanza (circa 26,3 milioni) e, per il 17% dei soggetti, per canoni di licenze d'uso di software (circa 43 milioni). Infine è da rilevare che le spese per prestazioni affidate a terzi sostenute dalle imprese del cluster sono notevolmente elevate (circa 1 miliardo per l'82% delle imprese): segno di eventuale esternalizzazione ad altre aziende o professionisti di parte dei servizi offerti alla clientela.

CLUSTER 11 - MANUTENZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE DI HARDWARE

NUMEROSITÀ: 2.034

Le imprese appartenenti a questo cluster sono caratterizzate dallo svolgere l'attività di manutenzione e commercializzazione hardware: infatti il 77% dei soggetti dichiara di conseguire il 45% dei ricavi da tale attività ed inoltre l'87% dichiara di manutenere sistemi di rete, l'81% di manutenere PC, il 67% di manutenere sistemi client server e una percentuale più bassa di manutenere grandi sistemi.

Le aziende del cluster svolgono la loro attività prevalentemente al Nord, in forma di ditte individuali (34%) e società a responsabilità limitata (33%) ed operano nel settore del commercio (57%), delle attività professionali (51%) e dell'industria meccanica (26%).

Il personale addetto ammonta complessivamente a 3 unità; le aree destinate all'esercizio dell'attività sono suddivise principalmente in produzione e/o riparazione, uffici, deposito e commercializzazione.

Il portafoglio clienti è composto da circa 90 unità ed è costituito principalmente da: società (le quali mediamente apportano il 56% dei ricavi), imprenditori (26% dei ricavi) ed enti pubblici e privati.

CLUSTER 12 - SERVIZI D'INFORMATICA REMUNERATI A FORFAIT

NUMEROSITÀ: 1.070

Le imprese appartenenti a questo cluster sono prevalentemente quelle che non ripartiscono i ricavi tra le varie attività offerte alla clientela poiché richiedono una remunerazione a forfait (80% dei ricavi) per la prestazioni dei servizi. Questa modalità di determinazione dei ricavi viene tipicamente adottata dalle imprese che erogano servizi d'informatica ad altre aziende che esternalizzano la gestione dell'area Information Technology. Le attività svolte in via prevalente sono: la consulenza (73% delle imprese), l'acquisizione ed elaborazione dati (51%), la produzione SW e manutenzione per applicazioni personalizzate (39%) e pacchettizzate (23%).

Le forme giuridiche principali sono: le ditte individuali (29%), le società a responsabilità limitata e le società in accomandita semplice (entrambe 28%).

Le aree di specializzazione per settore sono il commercio (indicato dal 45% delle imprese) e le attività professionali (33%); le aree di specializzazione per applicazione sono l'area gestionale (37%) e l'automazione d'ufficio (18%).

Il personale addetto ammonta complessivamente a 3 unità e presta la propria attività in locali destinati principalmente a CED (37 mq per il 56% delle imprese), uffici (31 mq per il 50% delle imprese) e produzione/riparazione (34 mq per il 31% delle imprese).

Il numero medio di clienti che fruiscono dei servizi erogati da questo tipo di imprese è pari a 46 e si suddivide nelle tipologie: società (che apportano il 65% dei ricavi) e imprenditori (26% dei ricavi).

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente è stato utilizzato un indicatore economico-contabile specifico delle attività in esame:

- ***resa giornaliera per addetto*** = ricavi/(numero addetti [4] * 312).

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica dell'indicatore precedentemente definito e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori dell'indicatore all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***resa giornaliera per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 2;
- dal 5° al 19° ventile, per i cluster 3, 9;
- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 4;
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 5, 6,7,8,12;
- dal 1° ventile, per il cluster 10;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 11.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello provinciale[5]" che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "radice quadrata del valore dei beni strumentali". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "radice quadrata del valore dei beni strumentali".

Inoltre, nella definizione della funzione di ricavo, è stata considerata l'influenza dovuta all'area di mercato. A tale scopo l'area di mercato è stata rappresentata con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "radice quadrata del valore dei beni strumentali". L'utilizzo di tali variabili ha consentito di ottenere dei valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "radice quadrata del valore dei beni strumentali".

Nell'allegato 1.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[6];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 1.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

---

[5] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[6] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 1.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SG66U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0433	1,0008	1,0013	1,0793	1,0032	1,0181
Spese per acquisti di servizi	0,8877	1,0145	1,0029	1,1185	1,1477	0,9489
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,4535	1,1540	1,1480	1,2407	1,1736	1,0849
Valore dei beni strumentali	-	0,1639	-	0,3186	-	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	218,9091	237,2328	280,3143	-	324,3928	282,8313
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	17.633,9083	28.343,4666	37.025,6409	36.639,5497	19.975,8211	35.623,3264
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	17.633,9083	28.343,4666	19.306,4256	36.639,5497	19.975,8211	35.623,3264
Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza	1,2059	2,3947	0,9593	1,0976	1,5608	1,1151
Numero contabilità elaborate	-	64,7007	-	-	-	-
Radice quadrata del valore dei beni strumentali - Area di mercato Italia: Centro	-	-	-26,6258	-	-	-
Radice quadrata del valore dei beni strumentali - Area di mercato Italia: Sud o Isole	-	-64,6413	-68,0519	-	-	-62,7714
Radice quadrata del valore dei beni strumentali - Area di mercato Italia: Nord-Ovest o Nord-Est	-	-	-	-	-	37,7908

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il costo del venduto viene calcolato come: esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SG66U

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**
Correttivo da applicare al coefficiente della Radice quadrata del Valore dei beni strumentali *Gruppo 2 della territorialità generale a livello provinciale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-	-114,6071	-
Correttivo da applicare al coefficiente della Radice quadrata del Valore dei beni strumentali *Gruppo 5 della territorialità generale a livello provinciale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-46,2546	-	-114,6071	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SG66U**

VARIABILI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0564	1,0127	1,0004	1,1278	1,0326	1,0080
Spese per acquisti di servizi	1,1948	1,1195	1,2474	1,0614	1,0219	0,9420
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,0831	1,1485	0,9675	1,1466	1,1333	1,2060
Valore dei beni strumentali	-	-	-	0,4557	-	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	280,8102	337,7920	364,1841	-	285,2703	332,0457
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	27.303,4149	43.210,5071	44.836,6190	-	28.020,0192	26.908,6322
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	27.303,4149	43.210,5071	44.836,6190	-	28.020,0192	26.908,6322
Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza	1,9791	1,4595	-	-	0,6240	-
Numero contabilità elaborate	-	-	-	-	-	-
Radice quadrata del valore dei beni strumentali - Area di mercato Italia: Centro	-	-	-	-	-	-
Radice quadrata del valore dei beni strumentali - Area di mercato Italia: Sud o Isole	-	-	-90,6962	-	-85,7932	-
Radice quadrata del valore dei beni strumentali - Area di mercato Italia: Nord-Ovest o Nord-Est	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il costo del venduto viene calcolato come: esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SG66U

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**	**CLUSTER 11**	**CLUSTER 12**
Correttivo da applicare al coefficiente della Radice quadrata del Valore dei beni strumentali *Gruppo 2 della territorialità generale a livello provinciale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-157,8076	-96,3972	-	-	-	-94,8136
Correttivo da applicare al coefficiente della Radice quadrata del Valore dei beni strumentali *Gruppo 5 della territorialità generale a livello provinciale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-157,8076	-96,3972	-	-	-	-94,8136

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.

ALLEGATO 1.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A:

- Numero delle giornate retribuite per i dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per i quadri
- Numero delle giornate retribuite per gli impiegati
- Numero delle giornate retribuite per gli operai
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B:

- Mq dei locali destinati a CED
- Mq dei locali destinati alla produzione e/o riparazione
- Mq dei locali destinati ad uffici amministrativi
- Mq dei locali destinati ad aule per formazione di soggetti esterni
- Mq dei locali destinati alla commercializzazione
- Mq dei locali destinati a deposito
- Mq dei locali destinati ad altri servizi (sale riunioni, ecc.)

QUADRO D:

- Mezzi di trasporto: Autovetture - Numero
- Mezzi di trasporto: Autoveicoli per trasporto promiscuo - Numero
- Mezzi di trasporto: Autocarri - Numero

QUADRO F

- Modalità di diffusione: Diretta (comprese filiali)
- Attività svolta: Consulenza - % sui ricavi
- Attività svolta: Consulenza – A forfait
- Attività svolta: Produzione SW e manutenzione per applicazioni pacchettizzate - % sui ricavi
- Attività svolta: Produzione SW e manutenzione per applicazioni pacchettizzate - A forfait
- Attività svolta: Produzione SW e manutenzione per applicazioni personalizzate - % sui ricavi
- Attività svolta: Produzione SW e manutenzione per applicazioni personalizzate - A forfait
- Attività svolta: Commercializzazione SW - % sui ricavi
- Attività svolta: Commercializzazione e manutenzione HW - % sui ricavi
- Attività svolta: Acquisizione ed elaborazione dati - % sui ricavi
- Attività svolta: Acquisizione ed elaborazione dati - A forfait
- Attività svolta: Servizi (Banche dati, Provider, Telematica, Robotica, Eidomatica) - % sui ricavi
- Attività svolta: Formazione - % sui ricavi
- Attività svolta: Formazione - A forfait
- Attività svolta: Manutenzione e riparazione macchine per ufficio - % sui ricavi
- Attività svolta: Percentuale dei ricavi realizzati a forfait - % sui ricavi
- Numero clienti

- Cliente che singolarmente fornisce almeno il 50% dei ricavi
- Caratteristiche delle attività: Audit edp
- Caratteristiche delle attività: Dimensionamento impianti
- Caratteristiche delle attività: Consulenza direzionale e strategica
- Caratteristiche delle attività: Studi di fattibilità
- Caratteristiche delle attività: Sviluppo Sw applicativi
- Caratteristiche delle attività: Sviluppo Sw di sistema
- Caratteristiche delle attività: Manutenzione PC
- Caratteristiche delle attività: Manutenzione sistemi di rete
- Caratteristiche delle attività: Manutenzione sistemi client server
- Caratteristiche delle attività: Manutenzione grandi sistemi
- Caratteristiche delle attività: Elaborazioni grafiche
- Caratteristiche delle attività: Elaborazioni tecnico scientifiche
- Caratteristiche delle attività: Banche dati
- Caratteristiche delle attività: Gestione reti di trasmissione
- Caratteristiche delle attività: Provider

QUADRO G:

- Tipologia della clientela: Imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni
- Tipologia della clientela: Altre persone fisiche
- Tipologia della clientela: Società del gruppo
- Tipologia della clientela: Società (escluso il rigo G3)
- Specializzazione prevalente per settore: Bancario/assicurativo
- Specializzazione prevalente per settore: Carta, stampa, editoria
- Specializzazione prevalente per settore: Pubblica amministrazione locale
- Specializzazione prevalente per settore: Pubblica amministrazione centrale
- Specializzazione prevalente per settore: Sanità
- Specializzazione prevalente per applicazione: Automazione d'ufficio
- Specializzazione prevalente per applicazione: Gestionale
- Specializzazione prevalente per applicazione: Produzione
- Specializzazione prevalente per applicazione: Finanziario
- Specializzazione prevalente per applicazione: Formazione
- Specializzazione prevalente per applicazione: Grafica, Editoria
- Specializzazione prevalente per applicazione: Commerciale
- Specializzazione prevalente per applicazione: Altre applicazioni
- Altri elementi specifici: Spese per licenze d'uso: - Quote d'ammortamento (acquisto)
- Altri elementi specifici: Spese per corsi di formazione esterni per il proprio personale
- Altri elementi specifici: Spese per prestazioni affidate a terzi
- Altri elementi specifici: Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza
- Altri elementi specifici per l'attività di elaborazione elettronica dei dati: Numero contabilità elaborate

QUADRO I:

- Beni strumentali: P.C. – Numero
- Beni strumentali: Midi – Numero
- Beni strumentali: Host – Numero
- Beni strumentali: Server di rete – Numero
- Beni strumentali: Web server – Numero
- Beni strumentali: Terminali – Numero

- Beni strumentali: Modem – Numero
- Beni strumentali: Stampanti laser – Numero
- Beni strumentali: Masterizzatori – Numero
- Beni strumentali: Telecamere, videoregistratori – Numero
- Beni strumentali: Video proiettore – Numero
- Utilizzo servizi: Linee ISDN – Numero
- Utilizzo servizi: Internet

ALLEGATO 2

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SG73A

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 63.11.3 - Movimento merci relativo a trasporti terrestri;
- 63.12.1 - Magazzini di custodia e deposito.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SG73).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 2.129. I questionari restituiti sono stati 1.080, pari al 50,7% degli inviati.

La seguente tabella riporta i dati analitici per ogni codice di attività:

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
63.11.3 - Movimento merci relativo a trasporti terrestri	1.294	612	47,3%
63.12.1 - Magazzini di custodia e deposito	835	468	56,0%
TOTALE	**2.129**	**1.080**	**50,7%**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 220 questionari, pari al 20,4% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 860.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare quattro gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha messo in evidenza diverse modalità di operare nel settore, riconducibili all'interazione di una serie di fattori discriminanti. Tali fattori sono indicativi della tipologia di attività realizzata, del grado di integrazione del servizio offerto e della dimensione della struttura.

Il primo grande elemento di segmentazione delle imprese appartenenti al settore è dato dalla tipologia di attività svolta. In un settore in trasformazione come quello della filiera logistica, in cui è in atto un processo di concentrazione tra le imprese e di integrazione verticale dell'offerta, individuare il tipo di servizio erogato, insieme al grado di specializzazione nella sua esecuzione, è il primo fondamentale punto di riferimento.

Il passaggio immediatamente successivo è la considerazione del diverso possibile grado di integrazione del processo "produttivo" del servizio logistico, nel senso dell'ampliamento delle attività a monte o a valle della filiera.

La combinazione di questi due elementi ha dato luogo a due raggruppamenti di imprese specializzate (nella movimentazione e nella gestione di magazzini) e a due raggruppamenti di imprese parzialmente integrate, l'uno di imprese che effettuano sia la movimentazione che il magazzinaggio e l'altro di imprese dotate di una piccola flotta di veicoli per l'erogazione anche di servizi di trasporto, siano essi di medio/lunga percorrenza o di recapito e consegna (*delivery*).

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

L'altro fattore discriminante è quello che attiene alla dimensione delle imprese, espressa in termini di superfici, di addetti e di volume di attività.

A proposito degli addetti, emerge in maniera netta il fenomeno delle cooperative nell'ambito della movimentazione delle merci. In questa attività, in cui il fattore manodopera prevale su quello tecnologico e di dotazione strutturale, vige la consuetudine dei lavoratori di raggrupparsi in cooperative per una più efficace ed efficiente organizzazione del lavoro.

Nelle descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo specifica indicazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – IMPRESE DI MOVIMENTAZIONE MERCI PREVALENTEMENTE ORGANIZZATE IN FORMA DI COOPERATIVA

NUMEROSITÀ: 166

Questo cluster raggruppa operatori che si caratterizzano per la realizzazione in maniera esclusiva e specializzata dell'attività di movimentazione merci (si tratta, in molti casi, di imprese di facchinaggio) in forma di cooperativa.

Quasi tutti gli appartenenti al cluster operano in questa forma; più in particolare, l'87% dei soggetti ha indicato di essere una cooperativa di conferimento lavoro.

Il numero di addetti è chiaramente molto elevato, in media oltre le 40 unità.

Normalmente queste strutture non dispongono di superfici per l'esercizio dell'attività, se non di un ufficio, indicato nel 73% dei casi, di poco più di 50 mq; solo il 22% degli appartenenti al cluster manifesta la presenza di un magazzino di 828 mq.

All'erogazione di servizi logistici e di attività di movimentazione merci raramente queste imprese abbinano l'effettiva esecuzione di servizi di trasporto delle merci. Infatti, solo il 12% delle imprese ha indicato la disponibilità di 2 veicoli con PTT superiore a 6t; più in generale, il 39% degli appartenenti al cluster dichiara la disponibilità di 3 veicoli con PTT fino a 6t.

CLUSTER 2 – IMPRESE DI MOVIMENTAZIONE MERCI DOTATE DI PICCOLE FLOTTE DI VEICOLI

NUMEROSITÀ: 90

Le imprese che appartengono al cluster sono accomunate dalla circostanza di erogare un servizio logistico integrato verticalmente. L'offerta di queste imprese, infatti, si caratterizza per l'erogazione del servizio di movimentazione abbinato all'effettuazione di servizi di trasporto.

La forma giuridica con cui questi operatori svolgono l'attività è estremamente eterogenea e nessuna emerge in maniera significativa. Infatti, le ditte individuali sono il 39%, le società di persone il 26% e quelle di capitali il 35%.

Gli addetti che prestano la loro attività nell'impresa sono 8, inquadrati prevalentemente come dipendenti a tempo pieno.

Le superfici destinate all'attività sono costituite soprattutto da un ufficio, indicato dal 69% delle imprese, di 62 mq; l'utilizzo di un magazzino o deposito è meno frequente: solo il 43% degli appartenenti al cluster ne indica uno di oltre 800 mq coperti e, in misura pressoché equivalente, uno all'aperto destinato a magazzinaggio, deposito e sosta delle merci.

La flotta di veicoli a disposizione delle imprese è consistente e articolata. Il 37% delle imprese dispone di 3 veicoli leggeri (con PTT fino a 6t), il 41% di 2 veicoli con media capacità di carico (da 6 a 11,5t di PTT) e il 33% di 2-3 veicoli pesanti (con PTT oltre le 11,5t). Per il trasporto su percorrenze medie e lunghe vengono utilizzati anche autotreni (2 motrici per il 32% delle imprese e 3 rimorchi per il 29%) e autoarticolati (2-3 trattori per il 27% delle imprese e 3 semirimorchi per il 21%).

Come prevedibile, i volumi di spesa relativi ai carburanti e alla manutenzione dei veicoli sono i più elevati tra i cluster e pari, rispettivamente, a circa 83 e 29 milioni.

CLUSTER 3 – IMPRESE DI MAGAZZINAGGIO E SERVIZI LOGISTICI DI GRANDE DIMENSIONE

NUMEROSITÀ: 200

Il cluster è costituito da imprese che realizzano l'attività di magazzinaggio e custodia di merci con una struttura di grandi dimensioni.

La forma giuridica con cui queste imprese operano è quella societaria, in particolare le società a responsabilità limitata sono il 67%.

Il numero di addetti che prestano la loro opera nell'impresa è piuttosto consistente, composto da 9 unità. Di questi, ben 6 sono inquadrati come dipendenti, praticamente tutti a tempo pieno; 4 si occupano della vera e propria movimentazione delle merci ed un capo magazziniere o responsabile dello smistamento e carico merci (lo "stivatore") è indicato dal 42% delle imprese.

Le superfici utilizzate per l'esercizio dell'attività sono destinate ad ufficio (di oltre 160 mq) e a magazzino: quello al coperto è di quasi 5.400 mq, le aree all'aperto per magazzinaggio, deposito e sosta sono di circa 4.400 mq; complessivamente la capacità di stoccaggio è di circa 20.000 mc. Inoltre, l'8% e il 14% delle imprese hanno indicato, rispettivamente, capacità di stoccaggio in silos ed in magazzini frigorifero.

Le merci movimentate, indicate dal 70% dei soggetti, ammontano a quasi 64.000 tonnellate/anno e tra quelle prevalentemente trattate si segnalano i prodotti per l'industria e i prodotti alimentari.

Tra gli appartenenti al cluster non si segnala, in maniera significativa, la presenza di veicoli, mentre il 70% delle imprese indica la disponibilità di 5 muletti e il 7% di 1-2 gru.

CLUSTER 4 – IMPRESE DI SERVIZI LOGISTICI DI MEDIO-PICCOLA DIMENSIONE

NUMEROSITÀ: 395

Il cluster riunisce imprese di media e piccola dimensione che erogano servizi logistici di movimentazione e magazzinaggio.

Si tratta di imprese che operano prevalentemente in forma societaria (il 29% sono società di capitali) mentre le ditte individuali sono il 46%.

Gli addetti complessivamente impiegati sono 3; il 33% delle imprese indica la presenza di 3 soci prevalentemente occupati nell'impresa mentre il 29% ricorre all'impiego di 2 dipendenti a tempo pieno.

Il 51% delle imprese utilizza un piccolo ufficio di 32 mq mentre il 41% dispone di un magazzino coperto di poco più di 600 mq.

In generale, tra le merci prevalentemente trattate (il volume di movimentazione, indicato dal 41% dei soggetti è di oltre 42.000 tonnellate/anno) ci sono i prodotti dell'industria, i prodotti alimentari e quelli agricoli. In particolare, si segnala il 6% delle imprese che indica di realizzare l'85% dei ricavi con il deposito di veicoli.

Tra i beni strumentali, solo il 32% delle imprese indica la disponibilità di 1-2 veicoli con PTT fino a 6t mentre il 27% vanta 2 muletti per la movimentazione delle merci.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente è stato utilizzato un indicatore economico-contabile specifico delle attività in esame:

- ***produttività per addetto*** = ricavi/(numero addetti [4] * 1.000)

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica dell'indicatore precedentemente definito e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori dell'indicatore all'interno di un determinato intervallo per costituire il campione di riferimento.

Per la produttività per addetto sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 4° al 19° ventile, per il cluster 1;
- fino al 19° ventile, per i cluster 2 e 3;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 4.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 2.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[5];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 2.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[5] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

ALLEGATO 2.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SG73A

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	-	-	1,1898	1,0879
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi - Costi specifici: carburanti	1,0060	1,2242	-	-
Costi specifici: carburanti	1,8059	1,1767	-	-
Spese per acquisti di servizi	-	-	1,3554	1,0895
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0865	1,4963	1,1789	1,1235
Valore dei beni strumentali	0,2014	-	-	-
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	27.823,4186	-	28.419,1923
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	27.823,4186	-	28.419,1923
Totale mq locali destinati a magazzino o deposito	-	-	17,9709	33,6899
Radice quadrata del valore dei beni strumentali	-	82,3326	227,9026	197,6510

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il costo del venduto viene calcolato come: esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

ALLEGATO 2.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO DATI ANAGRAFICI:
- Attività esercitata: Artigiano
- Attività esercitata: Cooperativa (1=utenza; 2=conferimento lavoro; 3=conferimento prodotti)

QUADRO A:
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo A3
- Numero dei collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero di familiari diversi da quelli di cui al rigo A6 che prestano attività nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo A8
- Numero di soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero di soci diversi da quelli di cui al rigo A10
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B:
- Mq locali destinati ad uffici o a studio
- Mq locali destinati a magazzino o deposito
- Mq spazi all'aperto destinati a magazzino, deposito, sosta

QUADRO G:
- Attività di magazzinaggio e deposito: Capacità di stoccaggio (in m^3)
- Costi specifici: Carburanti
- Costi specifici: Manutenzione veicoli
- Costi specifici: Costi per affitto di magazzini
- Costi specifici: Costo per prestazioni di lavoro occasionale
- Costi specifici: Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza

QUADRO I:
- Veicoli isolati: da 6,1 a 11,5 tonnellate (numero)
- Veicoli isolati: oltre 11,5 tonnellate (numero)
- Veicoli da traino: Motrici (numero)
- Veicoli da traino: Rimorchi (numero)
- Veicoli da traino: Semirimorchi (numero)

ALLEGATO 3

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SG73B

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 63.40.1 - Spedizionieri e agenzie di operazioni doganali;
- 63.40.2 - Intermediari dei trasporti;
- 64.12.0 - Attività di corriere diverse da quelle postali nazionali.

La finalità perseguita è di determinare un “compenso/ricavo potenziale” tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un professionista o di un’impresa.

A tale scopo, nell’ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell’espletamento dell’attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SG73).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 4.859. I questionari restituiti sono stati 2.997, pari al 61,7% degli inviati.

La seguente tabella riporta i dati analitici per ogni codice di attività:

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
63.40.1 - Spedizionieri e agenzie di operazioni doganali	2.044	1.684	82,4
63.40.2 - Intermediari dei trasporti	1.203	641	53,3
64.12.0 - Attività di corriere diverse da quelle postali nazionali	1.612	672	41,7
TOTALE	**4.859**	**2.997**	**61,7**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 469 questionari, pari al 15,6% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi/compensi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un’incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell’attività) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative al luogo di destinazione della merce (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative all'attività di corriere e agenzie di recapito (quadro G del questionario);

- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 2.528.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare i soggetti oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative a quegli elementi strutturali e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sei gruppi omogenei.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha messo in evidenza diverse modalità di operare, riconducibili all'interazione di una serie di fattori discriminanti. Tali fattori sono indicativi della tipologia e del grado di specializzazione dell'attività, dell'ambito territoriale nel quale essa si sviluppa e della dimensione della struttura organizzativa.

Il principale elemento di differenziazione tra i modelli è quello direttamente riconducibile alla tipologia di attività realizzata e al grado di specializzazione con cui la stessa viene svolta. Sotto questo punto di vista emergono in modo netto due mondi separati: quello delle spedizioni e quello del recapito di colli e corrispondenza.

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di soggetti (cluster); in tal modo i soggetti che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Mettendo sotto la lente il risultato di questa prima macro classificazione, emergono ulteriori elementi di differenziazione, in particolare per le imprese che operano nel settore delle spedizioni internazionali.

Prima di tutto, l'attività organizzativa e di gestione di una spedizione può lasciare spazio ad ipotesi di disintegrazione del processo di erogazione del servizio con imprese che si concentrano su singole fasi del processo, su specifiche rotte, su tipologie di vettore, eccetera, qualificandosi più che altro come intermediari.

In secondo luogo, è molto spesso necessario l'espletamento di formalità doganali, abbinate alla spedizione, che accompagnano la merce nell'ingresso, nel transito o nell'uscita dal territorio nazionale. L'insieme delle operazioni doganali è talmente vasto, eterogeneo e complesso da richiedere elevate e specifiche professionalità che sfociano in forme di specializzazione in questa area di attività.

Per quello che riguarda l'attività di recapito di corrispondenza e piccoli colli, invece, è l'area territoriale di prevalente esercizio dell'attività di consegna che svolge una funzione di differenziazione. Tra l'altro, quando l'area è prevalentemente urbana si registra una maggiore incidenza del recapito di corrispondenza; quando le consegne sono più che altro extra-urbane, hanno ad oggetto soprattutto colli.

Infine, la dimensione della struttura organizzativa espressa in termini di addetti, superfici e, laddove rilevante, di ampiezza del parco veicoli, contribuisce a separare imprese di piccole e grandi dimensioni, relativamente all'universo analizzato.

Nelle descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo specifica indicazione contraria, l'espressione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – IMPRESE DI RECAPITO, PREVALENTEMENTE DI COLLI, IN AMBITO EXTRA-URBANO

NUMEROSITÀ: 281

Questo cluster raggruppa imprese che si caratterizzano per l'erogazione del servizio di corriere prevalentemente in ambito extra-urbano.

Si tratta di imprese di piccole dimensioni, che operano soprattutto (72%) in forma di ditta individuale; il numero complessivo di addetti ammonta a 2 unità e, generalmente, non si rileva la presenza di personale dipendente.

Le superfici utilizzate per l'esercizio dell'attività non sono estese e consistono soprattutto in un piccolo ufficio, indicato dal 46% delle imprese, di 40 mq; la disponibilità di un magazzino al coperto è più sporadica, riguardando solo un operatore su cinque con una superficie media di 338 mq.

L'attività svolta è quella tipica del corriere, con una nettissima prevalenza del recapito di colli (86% dei ricavi) rispetto a quello di corrispondenza. Il volume complessivo di recapiti è ragguardevole, superando le 5.000 consegne all'anno.

A caratterizzare il modello è anche la tipologia del servizio di recapito con consegne che sono prevalentemente extra-urbane (78% dei ricavi), benché anche l'ambito urbano, indicato nel 53% dei casi con il 29% dei ricavi, non sia trascurabile.

Il volume di attività realizzato al di fuori dei confini nazionali è del tutto irrilevante, circostanza confermata da clientela e destinazione della merce che sono pressoché esclusivamente nazionali con, rispettivamente, il 99% e il 95% dei ricavi complessivi.

Per l'esercizio dell'attività questi operatori dispongono di un veicolo con Peso Totale a Terra non superiore a 6t.

CLUSTER 2 – INTERMEDIARI DEI TRASPORTI

NUMEROSITÀ: 324

Il modello definito da questo cluster è quello delle imprese che svolgono il complesso di attività ausiliarie e fasi intermedie del processo di organizzazione e gestione del trasporto (stipula di accordi a nome del caricatore, ricezione e consegna delle merci, preparazione di documenti di accompagnamento, mediazione nei trasporti terrestri, marittimi ed aerei, ecc.).

Dal punto di vista della natura giuridica, queste imprese operano in forma piuttosto diversificata: prevale la forma di società di capitali (45% dei casi), seguita dalla ditta individuale (40%).

Questi operatori dispongono quasi sempre di un piccolo ufficio di 50 mq ed impiegano 3 addetti, spesso inquadrati come dipendenti.

Tra le attività realizzate, già definite come un insieme estremamente numeroso ed articolato, non ne emerge nessuna in modo particolare; tra queste, comunque, è significativo che l'8% dei soggetti indica di realizzare l'80% dei ricavi complessivi con l'assistenza alle navi.

Tra la clientela, fermo restando il peso determinante di quella nazionale, assumono pesi significativi i clienti internazionali, sia appartenenti alla Unione Europea che extra-comunitari (indicati dal 30% delle imprese con un'incidenza sui ricavi rispettivamente del 35% e 33%).

Per il tipo di attività, non direttamente legata all'esecuzione del trasporto, non si rileva in maniera significativa la presenza di veicoli.

CLUSTER 3 – IMPRESE DI RECAPITO, PREVALENTEMENTE DI CORRISPONDENZA, IN AMBITO URBANO

NUMEROSITÀ: 311

Appartengono a questo gruppo le imprese che svolgono attività di corriere con recapiti e consegne prevalentemente in ambito urbano.

Le imprese hanno generalmente dimensioni contenute ed operano nel 65% dei casi in forma di ditta individuale.

Gli addetti complessivi sono 3, a volte impiegati come dipendenti.

In genere è presente un piccolo ufficio mentre è più sporadica (18% dei casi) la disponibilità di locali destinati a magazzino.

L'attività svolta è il servizio di recapito che riguarda più la corrispondenza (58% dei ricavi complessivi) che i colli (39%). Inoltre, il 49% delle imprese trasporta documenti contabili e valori mentre il 40% consegna materiale pubblicitario e di propaganda.

L'area territoriale in cui operano queste imprese è nell'ambito del breve e medio raggio: la quasi totalità dei ricavi è realizzata con servizi di recapito urbano (62% dei ricavi) o extra-urbano (36%). La clientela, evidentemente, è nazionale per il 99% dei ricavi.

Il numero di consegne effettuato è molto elevato (oltre 14.500 consegne all'anno) e il recapito spesso avviene con un consistente affidamento a terzi del servizio e con il ricorso a prestazioni di lavoro occasionale. Per il contatto con il personale esterno, una impresa su 5 dispone di 4 apparecchiature radio portatili.

La flotta di cui direttamente dispongono le imprese è costituita da 2 veicoli con PTT fino a 6t.

CLUSTER 4 – OPERATORI DOGANALI

NUMEROSITÀ: 276

Il cluster riunisce operatori che si contraddistinguono per l'esercizio di operazioni doganali in maniera pressoché esclusiva.

Dal punto di vista formale, questi operatori esercitano la loro attività prevalentemente in forma societaria e, solo nel 26% dei casi, come ditta individuale; tutt'altro che trascurabile, inoltre, il numero di operatori (26%) che esercitano l'attività come lavoratori autonomi.

Il ricorso a personale dipendente è molto frequente: in genere, si tratta di 2/3 dipendenti a tempo pieno mentre, tra le superfici utilizzate nell'esercizio dell'attività emergono solo quelle destinate ad ufficio (70 mq).

A dimostrazione della specializzazione di questi operatori, il cluster vanta il più alto numero di operazioni doganali effettuate nell'anno: oltre 4.700, con mediamente, più di 1.400 unità di carico trattate, valori ben al di sopra della media.

Tra le operazioni doganali effettuate, in particolare, si segnalano quelle relative all'esportazione delle merci, che danno luogo al 47% dei compensi/ricavi, piuttosto che all'importazione (30%).

Del resto, l'85% dei compensi/ricavi è realizzato con clientela nazionale (solo il 46% dei soggetti realizza il 26% dei compensi/ricavi con clienti extra-comunitari) e la destinazione della merce è, sovente, al di fuori dei confini dell'Unione Europea (in cui il 61% degli appartenenti al cluster realizza il 65% dei compensi/ricavi).

È praticamente nulla la disponibilità di veicoli per l'esercizio dell'attività.

CLUSTER 5 – IMPRESE DI SPEDIZIONI, DOGANALI E NON, DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 513

Il cluster raggruppa imprese di spedizione generalmente di grandi dimensioni.

La forma giuridica più diffusa è quella della società di capitali (82% dei casi) mentre il numero di ditte individuali è assolutamente trascurabile (2%).

Il personale addetto all'attività è piuttosto consistente, raggiungendo complessivamente le 8 unità; di questi, 5 sono i dipendenti, quasi tutti a tempo pieno.

Gli spazi di cui questi operatori dispongono per l'esercizio dell'attività sono i più ampi tra i cluster. Oltre agli uffici (137 mq) sono presenti, nel 38% delle imprese, locali destinati a magazzino con una superficie media di 738 mq .

Il numero di spedizioni effettuate all'anno è di quasi 4.400, pressoché equamente ripartite tra quelle senza operazioni doganali (circa 2.400) e quelle con questo tipo di abbinamento (circa 2.000).

In quest'ultimo caso, prevale l'espletamento di formalità legate all'esportazione delle merci (47% dei ricavi) piuttosto che all'importazione (29%).

Sono coerenti a questo tipo di attività sia la clientela che la destinazione della merce. La ripartizione dei ricavi secondo la tipologia di clientela, infatti, vede prevalere quella nazionale (75% dei ricavi) su quella appartenente alla Unione Europea (10%) e non (15%). La merce, invece, è prevalentemente destinata al di fuori dei confini nazionali: il 42% e il 21% dei ricavi viene realizzato con la spedizione di merci destinate, rispettivamente, a Paesi extra-UE e Paesi dell'Unione Europea.

Per l'esercizio dell'attività di trasporto, solo una imprese su tre dispone di due veicoli con Peso Totale a Terra fino a 6t, ma significativo è il ricorso alla subvezione e all'affidamento a terzi dei servizi di recapito.

CLUSTER 6 – IMPRESE DI SPEDIZIONI, DOGANALI E NON, DI PICCOLA DIMENSIONE

NUMEROSITÀ: 778

Il cluster è costituito da soggetti che svolgono attività di spedizione con una struttura di piccole dimensioni.

Si tratta di operatori che esercitano l'attività sia sotto forma di impresa che di lavoro autonomo (30% dei casi), in cui non sempre è presente personale dipendente.

Tra le superfici si segnala solo la presenza di un piccolo ufficio di circa 35 mq.

L'attività è piuttosto articolata, composta da spedizioni sia con l'effettuazione di operazioni doganali che senza, tuttavia contraddistinta da un numero di operazioni ridotto e decisamente sotto la media.

Qualora vengano realizzate operazioni doganali, queste riguardano sia l'esportazione (59% dei soggetti per il 50% dei compensi/ricavi) che l'importazione (55% dei soggetti per il 43% dei compensi/ricavi) di merci; significativa è anche l'erogazione di consulenze e pareri in materia doganale (14% dei soggetti per il 59% dei compensi/ricavi) nonché l'assistenza alle navi (11% dei soggetti per il 44% dei compensi/ricavi).

Tra la clientela, accanto a quella nazionale, emerge che, per il 36% dei soggetti, il 23% dei compensi/ricavi deriva da clienti extra-comunitari.

Questi operatori non dispongono di veicoli e i costi di subvezione e di affidamento a terzi dei servizi di recapito, come del resto tutte le altre voci di costo, sono decisamente sotto i valori medi.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO/COMPENSO

Una volta suddivise i soggetti in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo e distintamente per compensi da attività di lavoro autonomo e ricavi da attività di impresa, la funzione matematica

che meglio si adatta all'andamento del ricavo/compenso dei soggetti appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo/compenso" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo/compenso (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali dei contribuenti (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati dei soggetti per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le situazioni anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo/compenso".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;

e tutti i soggetti che presentano:

- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi/compensi dichiarati.

Successivamente è stato utilizzato un indicatore economico-contabile specifico delle attività in esame:

Imprese:

- ***Resa oraria*** = ricavi/(numero addetti [4]*312*8)

Professionisti:

- ***Resa oraria*** = (compensi derivanti dall'attività professionale o artistica - spese per collaboratori coordinati e continuativi - compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica) /(numero addetti [5]*312*8)

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica dell'indicatore precedentemente definito e poi sono stati selezionati i soggetti che presentavano valori dell'indicatore all'interno di un determinato intervallo per costituire il campione di riferimento.

Per la resa oraria sono stati scelti i seguenti intervalli:

Imprese:

- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 1;
- dal 3° al 18° ventile, per il cluster 2;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 3;

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (professionista che opera in forma individuale) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro

numero addetti = (associazioni/ società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro + % di lavoro complessivamente prestato su base annua da soci o associati che prestano attività nello studio/100

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 4 e 5;
- dal 2° al 18° ventile, per il cluster 6.

Professionisti:

- dal 1° ventile, per il cluster 4 ;
- dal 3° ventile, per il cluster 6.

Così definito il campione dei soggetti di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo/compenso " per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo/compenso" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo/compenso " si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del trasporto e del movimento delle merci"[6], applicata in ambito provinciale, che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di sviluppo socio-economico;
- dotazione e livello di servizio delle grandi reti di comunicazione (strade, autostrade e ferrovie) e delle grandi infrastrutture puntuali (porti ed aeroporti);
- grado di densità d'impresa delle attività di trasporto e movimento delle merci.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "radice quadrata del valore dei beni strumentali". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile " radice quadrata del valore dei beni strumentali".

Nell'allegato 3.A.1 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo". Nell'allegato 3.A.2 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di compenso".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo/compenso del singolo soggetto sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo/compenso di riferimento.

Nell'allegato 3.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

6 I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

7 L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni soggetto ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

Per ogni soggetto viene determinato il ricavo/compenso di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo/compenso è dato dalla media dei ricavi/compensi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili del soggetto, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

ALLEGATO 3.A.1

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO: ATTIVITA' DI IMPRESA

SG73B

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	-	1,0278	-	1,0772	-	1,0002
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi - Costi specifici: carburanti	1,0125	-	1,0633	-	-	-
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi - Costi specifici: carburanti - Costi specifici: costi di subvezione	-	-	-	-	1,0298	-
Costi specifici: carburanti	1,8139	-	1,5982	-	1,9793	-
Costi specifici: costi di subvezione	-	-	-	-	1,0386	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2135	1,4862	1,2758	1,3872	1,3806	1,2240
Valore dei beni strumentali	0,1285	-	-	0,3885	0,3205	-
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	28.745,5297	38.734,6834	25.623,4716	51.418,8001	29.523,9774	33.450,3967
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	28.745,5297	38.734,6834	25.623,4716	51.418,8001	29.523,9774	33.450,3967
Numero di spedizioni senza operazioni doganali	-	-	-	-	-	9,9681
Numero di spedizioni con operazioni doganali	-	-	-	-	-	26,5454
Numero di operazioni doganali	-	-	-	6,6451	-	71,1717
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	143,5454	230,9740	196,0817	-	-	269,4866

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Il costo del venduto viene calcolato come: esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO: ATTIVITA' DI IMPRESA **SG73B**

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER2**	**CLUSTER3**	**CLUSTER4**	**CLUSTER5**	**CLUSTER 6**
Correttivo da applicare al coefficiente della Radice quadrata del Valore dei beni strumentali *Gruppo 2 della territorialità del trasporto e del movimento delle merci - Aree con basso sviluppo infrastrutturale, struttura produttiva con una buona diffusione delle attività manifatturiere e grado di benessere medio-basso*	-50,9657	-	-68,7837	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente della Radice quadrata del Valore dei beni strumentali *Gruppo 3 della territorialità del trasporto e del movimento delle merci - Aree con notevole diffusione di attività di trasporto, alto benessere e tessuto produttivo fortemente industrializzato*	-	-	67,2974	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente della Radice quadrata del Valore dei beni strumentali *Gruppo 4 della territorialità del trasporto e del movimento delle merci - Aree con minor presenza di attività di trasporto in un contesto economico-produttivo di scarso sviluppo e scarsa modernizzazione*	-50,9657	-	-68,7837	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.

ALLEGATO 3.A.2

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO: ATTIVITA' DI LAVORO AUTONOMO

SG73B

VARIABILI	CLUSTER 4	CLUSTER 6
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	1,1146	1,0267
Spese per collaboratori coordinati e continuativi	1,1146	1,0267
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica	1,1146	1,0267
Consumi	3,5812	2,4273
Altre spese	3,5812	2,4273
Numero di operazioni doganali	9,1821	45,9207
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	266,1220	286,0589

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.

ALLEGATO 3.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO DATI ANAGRAFICI:

- Attività esercitata: Codifica

QUADRO A:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro
- Numero di soci con occupazione prevalente nell'impresa

QUADRO B:

- Mq locali destinati ad uffici o a studio
- Mq locali destinati a magazzino o deposito

QUADRO G:

- Luogo di destinazione della merce: Nazionale
- Luogo di destinazione della merce: UE
- Numero delle giornate retribuite di capo magazziniere/responsabile smistamento e carico merci
- Attività riferita alle imprese di spedizione: Numero di spedizioni senza operazioni doganali
- Attività riferita alle imprese di spedizione: Numero di spedizioni con operazioni doganali
- Attività riferita alle imprese di spedizione: Numero delle unità di carico trattate
- Attività riferita alle operazioni doganali (anche se effettuate dalle imprese di spedizione): Numero di operazioni doganali
- Attività riferita alle operazioni doganali (anche se effettuate dalle imprese di spedizione): Numero delle unità di carico trattate
- Attività di corriere e agenzie di recapito: Recapito corrispondenza
- Attività di corriere e agenzie di recapito: Recapito colli
- Attività di corriere e agenzie di recapito: Tipo di servizio di recapito urbano
- Attività di corriere e agenzie di recapito: Tipo di servizio di recapito extra-urbano
- Attività di corriere e agenzie di recapito: Numero consegne effettuate
- Costi specifici: Carburanti
- Costi specifici: Costi di subvezione
- Costi specifici: Costi per prestazioni di lavoro occasionale

QUADRO I:

- Veicoli isolati: da 6,1 a 11,5 tonnellate (numero)
- Veicoli isolati: oltre 11,5 tonnellate (numero)
- Altri beni strumentali: Muletti (numero)

ALLEGATO 4

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SG75U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 45.31.0 – Installazione di impianti elettrici;
- 45.32.0 – Lavori di isolamento;
- 45.33.0 – Installazione di impianti idraulico-sanitari;
- 45.34.0 – Altri lavori di installazione;
- 45.42.0 – Posa in opera di infissi in legno o in metallo.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SG75).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 112.315. I questionari restituiti sono stati 84.971, pari al 75,7% degli inviati.

La seguente tabella riporta i dati analitici per ogni codice di attività:

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
45.31.0 – Installazione di impianti elettrici	44.276	33.964	76,7%
45.32.0 – Lavori di isolamento	2.662	1.862	69,9%
45.33.0 – Installazione di impianti idraulico-sanitari	44.867	35.889	80,0%
45.34.0 – Altri lavori di installazione	14.836	9.302	62,7%
45.42.0 – Posa in opera di infissi in legno o in metallo	5.674	3.954	69,7%
TOTALE	**112.315**	**84.971**	**75,7%**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 14.113 questionari, pari al 16,6% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di espletamento delle attività (quadro F del questionario);

- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 70.858.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di servizi offerti, alle varie modalità di espletamento dell'attività, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare undici gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Il settore in esame è caratterizzato da un elevato grado di eterogeneità, sia sotto l'aspetto produttivo (tipologia dei servizi offerti), sia sotto l'aspetto dimensionale.

I fattori che hanno contribuito maggiormente a determinare i modelli di business prevalenti sono:

- la specializzazione produttiva;
- la dimensione delle imprese.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Il primo elemento, la specializzazione produttiva, consente di distinguere tra imprese plurispecializzate (cluster 7), imprese che operano nei generici comparti delle installazioni elettriche e idrauliche (cluster 1, 3, 8 e 10), e imprese specializzate in uno specifico comparto di attività:

- sistemi di sicurezza (cluster 2);
- impianti di condizionamento (cluster 4);
- sistemi di illuminazione (cluster 5);
- impianti televisivi (cluster 6);
- lavori di completamento d'interni (cluster 9);
- posa in opera di infissi (cluster 11).

All'interno delle imprese che operano nei settori elettrico ed idraulico, il secondo elemento, la dimensione delle imprese, consente di distinguere tra imprese strutturate (cluster 3 e 8) - che presentano una certa articolazione in termini di personale e di superfici utilizzate, nonché un'ampia dotazione di beni strumentali - e realtà che operano con strutture essenziali sia in termini di addetti e di spazi, che di beni strumentali (cluster 1 e 10).

Nelle descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 - PICCOLE IMPRESE SPECIALIZZATE NELL'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI ELETTRICI CIVILI

NUMEROSITÀ: 19.220

Il cluster raggruppa le imprese di piccole dimensioni che installano prevalentemente impianti elettrici civili (58% dei ricavi) e industriali (25%) in ambito comunale e provinciale.

I committenti delle installazioni effettuate sono imprese/enti privati (46% dei ricavi) e privati (40%).

Coerentemente con le piccole dimensioni, la forma giuridica più diffusa è la ditta individuale (80% dei casi) e nell'attività sono mediamente coinvolti solo 2 addetti.

Per lo svolgimento dell'attività non sono necessari locali destinati ad ufficio/laboratorio (presenti solo nel 39% dei casi) oppure a magazzino/deposito (presenti solo nel 22% dei casi). Anche la dotazione di mezzi di trasporto è molto ridotta. La dotazione di beni strumentali è coerente con lo svolgimento dell'attività, infatti i beni strumentali più diffusi sono le pinze amperometriche e i misuratori di messa a terra.

CLUSTER 2 - IMPRESE SPECIALIZZATE NELL'INSTALLAZIONE DI SISTEMI DI SICUREZZA

NUMEROSITÀ: 1.335

Il cluster è costituito da imprese specializzate nell'installazione di impianti antifurto (42% dei ricavi), altri impianti e sistemi di sicurezza (30%) e sistemi di rilevazione incendio (8%).

I principali clienti sono imprese/enti privati (50% dei ricavi) e privati (30%).

La forma giuridica più diffusa è la ditta individuale (59% dei casi) e nell'attività sono mediamente coinvolti 3 addetti.

Gli uffici/laboratori sono presenti solo in due casi su tre e le dimensioni medie dei locali sono pari a 52 mq. Meno della metà dispongono di locali destinati a magazzino/deposito che occupano in media 65 mq.

CLUSTER 3 – IMPRESE DI MEDIE DIMENSIONI SPECIALIZZATE NELL'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI IDRAULICI

NUMEROSITÀ: 4.705

Il cluster è formato da imprese di media dimensione specializzate nell'installazione di impianti idraulico/termici e sanitari (85% dei ricavi). A completamento dell'attività svolta, il 54% ha indicato di effettuare installazioni di impianti di ventilazione e condizionamento (13% dei ricavi).

Relativamente alla forma giuridica, le imprese sono quasi equamente distribuite tra ditte individuali (47% dei casi) e società.

Dei 5 addetti coinvolti nell'attività, in media 3 sono dipendenti.

Per lo svolgimento dell'attività, dispongono di locali destinati a ufficio/laboratorio (che occupano 44 mq) e magazzini/depositi (132 mq). Il 18% dei soggetti possiede anche magazzini/depositi all'aperto (129 mq).

I lavori sono effettuati sia per conto dei privati (39% dei ricavi) che per imprese/enti privati (48%).

La dotazione di stringitubi (10), filettatrici manuali (3) ed elettriche (2), coerentemente con la tipologia di interventi svolti, è superiore alla media del settore.

CLUSTER 4 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELL'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI DI VENTILAZIONE E CONDIZIONAMENTO

NUMEROSITÀ: 2.896

Questo cluster riunisce le imprese che sono specializzate nell'installazione di impianti di ventilazione e condizionamento (40% dei ricavi) e/o di refrigerazione indicato dal 24% delle imprese per il 41% dei ricavi; inoltre effettuano generici lavori idraulico/termici e sanitari (36% dei ricavi).

Una parte consistente dei ricavi deriva da attività di manutenzione (24%) e riparazione (15%) di impianti già installati. I committenti sono, soprattutto privati (42% dei ricavi) e imprese/enti privati (41% dei ricavi).

Si tratta di imprese di dimensione medio-piccola, prevalentemente ditte individuali (61 % dei casi).

Gli addetti sono mediamente pari a 3 e nel 58% dei casi sono dipendenti.

La dotazione di beni strumentali comprende principalmente stringitubi (3), filettatrici manuali (1) ed elettriche (1), unità di carica per apparecchiature refrigeranti (1) e termometri digitali (1).

Le strutture destinate allo svolgimento dell'attività sono di dimensioni contenute: uffici e laboratori occupano in media 34 mq e i magazzini/depositi sono mediamente pari a 47 mq.

CLUSTER 5 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELL'INSTALLAZIONE DI SISTEMI DI ILLUMINAZIONE

NUMEROSITÀ: 826

Le imprese di questo cluster sono specializzate nella installazione di impianti di illuminazione esterna per infrastrutture quali strade, aeroporti, ecc. (46% dei ricavi). In questo cluster si evidenzia una percentuale di imprese (quasi assente negli altri cluster) che effettuano installazione di sistemi di delineatura e segnaletica stradale con una incidenza del 49% sui ricavi. Le altre attività che emergono sono le installazioni di impianti elettrici industriali e civili, indicate rispettivamente dal 49% e 63% delle imprese con una incidenza sui ricavi del 32% e 28%.

L'ambito nel quale vengono svolti gli interventi è quello dell'appalto pubblico (66% dei ricavi). Coerentemente con la modalità di acquisizione dei lavori, le spese per la partecipazione a gare d'appalto sono di gran lunga superiori alla media del settore.

Le imprese sono quasi equamente distribuite tra ditte individuali (53% dei casi) e società.

Per la particolare tipologia di interventi svolti, una impresa su due possiede tra i propri beni strumentali anche una autogrù e una betoniera.

Anche se la maggior parte dei ricavi (57%) è collegata all'installazione di nuovi impianti, il peso dell'attività di manutenzione è significativo (32%).

Gli addetti (prevalentemente dipendenti) complessivamente impiegati nell'attività sono in media 5.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono costituite da uffici/laboratori (45 mq), magazzini/depositi (106 mq) e spazi esterni destinati a magazzini (80 mq).

Poco meno del 30% dei ricavi proviene da interventi in ambito regionale ed extra regionale.

CLUSTER 6 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELL'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI TELEVISIVI TERRESTRI E SATELLITARI

NUMEROSITÀ: 517

Questo cluster, composto perlopiù da piccole imprese che operano sotto forma di ditta individuale (80% dei casi), racchiude soggetti specializzati nell'installazione di impianti televisivi terrestri e satellitari da cui proviene il 74% dei ricavi. Quote di ricavo residuali sono relative prevalentemente all'installazione di impianti elettrici civili.

Coerentemente con la natura degli interventi svolti, il peso dell'attività di riparazione (26% dei ricavi) è superiore alla media del settore e la maggior parte del lavoro viene svolto direttamente per i privati (61% dei ricavi).

La struttura operativa, sia in termini di risorse umane coinvolte (in media 2) che di superfici disponibili è molto contenuta: solo 1 su 3 possiede locali destinati a deposito/magazzino che occupano in media 45 mq. L'ambito territoriale in cui operano è quasi esclusivamente comunale e provinciale (rispettivamente 51% e 38% dei ricavi).

CLUSTER 7 – IMPRESE DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 734

Le imprese che formano il cluster sono imprese di grandi dimensioni che operano prevalentemente come società (88% dei casi).

L'articolazione della struttura (in media 17 addetti di cui 14 dipendenti) consente alle imprese del cluster di spaziare dal settore degli impianti elettrici industriali e civili (rispettivamente il 54% e il 42% delle imprese con una incidenza sui ricavi del 63% e del 20%), agli impianti idraulico-sanitari e di condizionamento (rispettivamente il 36% e il 33% dei soggetti con una incidenza del 61% e del 24% sui ricavi), dagli impianti di elevazione a quelli di depurazione (rispettivamente il 5% e il 13% delle imprese con una incidenza del 52% e del 23% sui ricavi).

I principali committenti dei lavori svolti sono imprese/enti privati (64% dei ricavi) e privati (17%).

Coerentemente con il numero di addetti, la dotazione di beni strumentali e di mezzi di trasporto (in media 5 autocarri), le superfici disponibili per lo svolgimento dell'attività sono ampie: gli uffici/laboratori occupano 308 mq e i magazzini/depositi si estendono per 429 mq.

CLUSTER 8 – IMPRESE DI MEDIE DIMENSIONI SPECIALIZZATE NELL'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI ELETTRICI

NUMEROSITÀ: 8.278

Il cluster è contraddistinto da imprese di media dimensione altamente specializzate nell'installazione di impianti elettrici industriali (47% dei ricavi) e civili (39%).

L'installazione di nuovi impianti rappresenta la tipologia di intervento più importante (66% dei ricavi). La maggior parte dei lavori è svolta per conto di imprese/enti privati (60% dei ricavi) e privati (25%), in ambito comunale (38%) e provinciale (45%).

Le imprese risultano dotate dei beni strumentali comunemente impiegati dagli impiantisti elettrici: misuratori per prove di isolamento (1), misuratori di intensità luminosa (1), misuratori di interruttori differenziali (1), misuratori di messa a terra (1), pinze amperometriche (2).

Le strutture, ove operano mediamente 4-5 addetti spesso dipendenti, comprendono uffici/laboratori (che occupano in media 39 mq) e magazzini/depositi (67 mq). Non sono generalmente presenti spazi esterni destinati a magazzino.

CLUSTER 9 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA POSA IN OPERA DI MATERIALE ISOLANTE E NEI LAVORI DI COMPLETAMENTO

NUMEROSITÀ: 2.219

Il cluster è formato da imprese (per il 69% ditte individuali) fortemente specializzate nella posa in opera di materiale isolante (50% dei ricavi) e nei lavori di completamento di interni (38%).

La quota consistente di lavoro svolto in subappalto, per il 42% delle imprese (64% dei ricavi) fa presumere che, per esse, una buona parte dei lavori venga commissionata da imprese edili. Nonostante le piccole dimensioni, l'ambito di azione è esteso, oltre che al comune, anche alla provincia (43% dei ricavi) e alla regione (23%).

Sia il numero degli addetti coinvolti sia i mq delle superfici dei locali disponibili per lo svolgimento dell'attività, sono contenuti. Il numero di addetti medio è pari a 2 unità; solo il 39% delle imprese ha indicato di impiegare personale dipendente. Gli spazi destinati a uffici/laboratori e magazzini/depositi sono stati indicati rispettivamente da 1/3 e da 1/4 dei soggetti del cluster, e sono comunque di dimensioni contenute (53 mq per gli uffici e 182 mq per i magazzini).

CLUSTER 10 – PICCOLE IMPRESE SPECIALIZZATE NELL'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI IDRAULICI

NUMEROSITÀ: 26.528

Si tratta del cluster più numeroso, formato dalle piccole imprese (ditte individuali nell'83% dei casi) specializzate nell'installazione di impianti idraulico/termici e sanitari (89% dei ricavi) e, in misura molto minore, di impianti di condizionamento.

Coerentemente con la piccola dimensione, la maggior parte dei clienti (56% dei ricavi) è rappresentata da privati. I rimanenti lavori sono svolti per conto di imprese/enti privati (33%) e in subappalto (il 18% delle imprese con incidenza sui ricavi del 45%). L'ambito degli interventi è comunale (50% dei ricavi) e provinciale (41%).

Nell'attività sono coinvolti 1-2 addetti che sono in grado di svolgere i propri interventi con una struttura operativa minima: solo in pochi casi sono presenti uffici e magazzini.

CLUSTER 11 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA POSA IN OPERA DI INFISSI

NUMEROSITÀ: 2.743

Il cluster è formato da imprese di piccola dimensione (ditte individuali per l'83% dei casi) specializzate nella posa in opera di porte e finestre (75% dei ricavi) e di persiane e avvolgibili (17%).

Una parte consistente dei ricavi deriva dalla installazione di infissi nuovi (76%). Imprese/enti privati e privati sono i principali committenti, ma per il 28% delle imprese la parte significativa dei ricavi (75%) è riconducibile al subappalto.

Il cluster in esame si caratterizza per l'esiguità della struttura sia in termini di risorse (1-2 addetti) e di mezzi (veicoli e attrezzature) che di spazi. Questi ultimi, in particolare, sono limitati ad uffici e laboratorio (presenti solo per il 43% delle imprese con una media complessiva di 97 mq).

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente è stato utilizzato un indicatore economico-contabile specifico delle attività in esame:

- ***produttività per addetto*** = [ricavi + variazione delle rimanenze di opere e servizi di durata ultrannuale (Art.60, commi 1-4 del TUIR)[4]]/[numero addetti[5] * 1.000];

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Variazione delle rimanenze di opere e servizi di durata ultrannuale (Art.60, commi 1-4 del TUIR)= (rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art.60, comma 5, del TUIR) - (esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art.60, comma 5, del TUIR).

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

- ***incidenza dei costi sui ricavi*** = [costo del venduto[6] + costo per la produzione di servizi]/[ricavi + variazione delle rimanenze di opere e servizi di durata ultrannuale (Art.60, commi 1-4 del TUIR)];

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***produttività per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 6, 7, 8, 10;
- dal 2° al 19 ventile per i cluster 2, 3, 4, 5;
- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 9;
- dal 4° al 19° ventile, per il cluster 11.

Per l'***incidenza dei costi sui ricavi*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 17° ventile, per i cluster 1, 2, 4, 5, 6, 10;
- dal 1° al 17 ventile per il cluster 3;
- dal 1° al 18° ventile, per il cluster 7;
- dal 2° al 18° ventile per il cluster 8;
- dal 3° al 17° ventile, per il cluster 9;
- dal 4° al 17° ventile per il cluster 11.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello comunale, provinciale e regionale[7]" che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;

---

numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci.
[6] Costo del venduto =	Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

- struttura economica.

Nella definizione della funzione di ricavo, le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "radice quadrata del valore dei beni strumentali"[8]. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "radice quadrata del valore dei beni strumentali".

Nell'allegato 4.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[9];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 4.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

---

[8] Le aree territoriali, omogenee sia a livello comunale che provinciale e regionale, sono state individuate sulla base del comune, della provincia e della regione del domicilio fiscale e sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy. Ogni variabile dummy, relativa ad una specifica area territoriale, è stata ponderata in base alla percentuale dei ricavi conseguiti nell'area territoriale stessa.

[9] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 4.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SG75U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,1956	1,2035	1,1484	1,1274	1,2451	1,4789
Spese per acquisti di servizi	1,0724	0,9993	0,9040	1,0022	0,9087	0,6977
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,0832	1,1622	1,1120	1,1477	1,1552	0,8576
Valore dei beni strumentali	-	-	-	-	0,0664	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	105,4815	146,3383	146,1390	188,0393	110,9402	107,5378
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	26.338,1474	34.865,3817	29.823,4962	33.915,0260	48.222,1246	21.666,9381
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	17.277,2820	17.177,2050	14.710,3711	18.161,6153	34.544,1301	17.535,7976
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	3.833,7842	3.613,2760	2.596,2253	2.127,5685	-	1.127,6235

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Correttivo da applicare al coefficiente della Radice quadrata del Valore dei beni strumentali *Gruppo 2 della territorialità generale a livello comunale, provinciale, regionale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-77,7360	-	-90,2384	-92,6741	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente della Radice quadrata del Valore dei beni strumentali *Gruppo 3 della territorialità generale a livello comunale, provinciale, regionale – Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti*	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente della Radice quadrata del Valore dei beni strumentali *Gruppo 5 della territorialità generale a livello comunale , provinciale, regionale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-85,4855	-	-116,7594	-162,6612	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SG75U

VARIABILI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,1282	1,1553	1,1858	1,1720	1,0867
Spese per acquisti di servizi	0,9170	0,8299	0,9859	1,3415	1,0772
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,1775	1,1310	1,1024	1,0548	1,0344
Valore dei beni strumentali	0,3258	-	-	-	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	-	176,9436	148,2662	74,3355	140,3096
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	54.698,5274	34.441,5228	28.589,6996	23.730,0452	16.949,6766
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	54.698,5274	19.633,1251	26.201,0385	15.847,1618	17.638,4589
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	2.558,2615	3.752,2595	3.953,1374	4.568,8588

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11
Correttivo da applicare al coefficiente della Radice quadrata del Valore dei beni strumentali *Gruppo 2 della territorialità generale a livello comunale, provinciale, regionale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-90,1390	-	-64,1456	-118,8177
Correttivo da applicare al coefficiente della Radice quadrata del Valore dei beni strumentali *Gruppo 3 della territorialità generale a livello comunale, provinciale, regionale – Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti*	-	-	32,6195	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente della Radice quadrata del Valore dei beni strumentali *Gruppo 5 della territorialità generale a livello comunale, provinciale, regionale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-97,8401	-	-64,1456	-118,8177

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce

ALLEGATO 4.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A:

- Numero delle giornate retribuite per i dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per i quadri
- Numero delle giornate retribuite per gli impiegati
- Numero delle giornate retribuite per gli operai generici
- Numero delle giornate retribuite per gli operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo A9
- Numero di collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero di familiari diversi da quelli di cui al rigo A11 che prestano attività nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo A13
- Numero di soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero di soci diversi da quelli di cui al rigo A15
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B:

- Mq locali destinati ad ufficio e laboratorio
- Mq locali destinati a magazzino/deposito
- Mq spazi esterni destinati a magazzino/deposito

QUADRO D:

- Spese per servizi integrativi o sostitutivi dei mezzi propri

QUADRO F

- Impianti elettrici: Impianti elettrici civili (per edifici residenziali e non, incluso impianto citofonico)
- Impianti elettrici: Impianti elettrici industriali (per capannoni industriali, strutture/edifici di grandi dimensioni, ecc.)
- Impianti elettrici: Impianti di TV terrestre, satellitare e a circuito chiuso
- Impianti elettrici: Impianti di rilevazione incendio
- Impianti elettrici: Impianti antifurto o antintrusione
- Impianti elettrici: Altri impianti e sistemi di sicurezza (es. impianti di telesorveglianza)
- Impianti idraulici: Impianti idraulico/termico-sanitario e di raffrescamento
- Impianti idraulici: Impianti di refrigerazione (es. banco frigorifero)
- Impianti idraulici: Impianti di ventilazione e condizionamento
- Altre tipologie di impianti: Sistemi di illuminazione esterna per infrastrutture (strade, aeroporti, porti, stadi ecc.)
- Attività di posa in opera: Materiali isolanti
- Attività di posa in opera: Porte e finestre
- Attività di posa in opera: Persiane e avvolgibili
- Attività di posa in opera: Completamento di interni (soffitti, pareti mobili, ecc.)

- Altri dati: Ricavi conseguiti per attività di riparazione
- Altri dati: Lavoro svolto in appalto per enti pubblici
- Altri dati: Lavoro svolto in appalto per imprese, esercenti arti e professioni ed enti privati

QUADRO G:

- Spese per il materiale di consumo impiegato nell'attività
- Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza
- Spese di partecipazione a gare di appalto

QUADRO I:

- Beni strumentali: Misuratore di intensità luminosa (Luxometro) - Numero
- Beni strumentali: Misuratore di messa a terra - Numero
- Beni strumentali: Misuratore di campo - Numero
- Beni strumentali: Misuratore di interruttori differenziali (ID) - Numero
- Beni strumentali: Misuratore per prove di isolamento - Numero
- Beni strumentali: Pinze amperometriche - Numero
- Beni strumentali: Saldatrice elettrica - Numero
- Beni strumentali: Stringitubi - Numero
- Beni strumentali: Filettatrice a mano - Numero
- Beni strumentali: Filettatrici elettriche per tubazioni diametro fino a 100 mm - Numero
- Beni strumentali: Filettatrici elettriche per tubazioni diametro maggiore di 100 mm - Numero
- Beni strumentali: Unità di carica a gas per apparecchiature refrigeranti - Numero
- Beni strumentali: Termometro digitale - Numero
- Beni strumentali: Autogru - Numero
- Beni strumentali: Betoniera - Numero
- Beni strumentali: Ponteggio fisso (superficie coperta) - Mq

DECRETO 8 marzo 2002.

Approvazione di n. 2 studi di settore relativi ad attività economiche nel settore delle attività professionali.

IL MINISTRO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, concernente disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n.917, recante l'approvazione del testo unico delle imposte sui redditi;

Visto l'articolo 62-bis del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, che prevede, da parte degli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze, l'elaborazione di appositi studi di settore in relazione ai vari settori economici;

Visto il medesimo articolo 62-bis del citato decreto-legge n.331 del 1993 che prevede che gli studi di settore sono approvati con decreto del Ministro delle finanze;

Visto l'articolo 10, della legge 8 maggio 1998, n. 146, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento nonché le cause di esclusione degli stessi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Considerato che a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate, allo stato, sulla base dei dati in possesso dell'Amministrazione finanziaria sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il proprio decreto 10 novembre 1998, che ha istituito la Commissione di esperti prevista dall'articolo 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, integrata e modificata dal decreto ministeriale 24 ottobre 2000;

Visto il proprio decreto 5 dicembre 1997, concernente l'approvazione di questionari per gli studi di settore relativi ad attività imprenditoriali nel settore delle manifatture, dei servizi, del commercio e ad attività professionali;

Visto il decreto del Direttore generale del Dipartimento delle Entrate 26 novembre 1999, concernente l'approvazione di questionari per gli studi di settore relativi ad attività imprenditoriali nel settore delle manifatture, dei servizi, del commercio e ad attività professionali;

Visto l'articolo 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n.300, che ha trasferito le funzioni dei Ministeri del bilancio, del tesoro e della programmazione economica e delle finanze al Ministero dell'economia e delle finanze;

Visto l'articolo 57 del medesimo decreto legislativo n.300 del 1999 che ha istituito le Agenzie fiscali;

Visto il decreto del Direttore generale del Dipartimento delle Entrate 24 dicembre 1999, concernente le modalità di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore;

Acquisito il parere della predetta Commissione di esperti in data 7 febbraio 2002;

D E C R E T A:

Art. 1
(Approvazione degli studi di settore)

1.Sono approvati, in base all'articolo 62-bis del decreto legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993 n. 427, gli studi di settore relativi alle seguenti attività:

a) Studio di settore SK10U - Studi medici generici convenzionati col s.s.n; codice di attività 85.12.1; Altri studi medici generici, codice di attività 85.12.2; Studi di radiologia e radioterapia, codice di attività 85.12.4; Prestazioni sanitarie svolte da chirurghi, codice di attività 85.12.A; Studi medici e poliambulatori specialistici, codice di attività 85.12.B.

b) Studio di settore SK22U – Servizi veterinari, codice di attività 85.20.0.

2.Gli elementi necessari alla definizione presuntiva dei compensi relativi agli studi di settore indicati nel comma 1 sono determinati sulla base della nota tecnica e metodologica, delle tabelle dei coefficienti nonché della lista delle variabili per l'applicazione dello studio, di cui agli allegati:

1, per lo studio di settore SK10U;
2, per lo studio di settore SK22U.

3.Il programma per l'applicazione dello studio di settore segnala anche, con riferimento ad indici significativi, la coerenza economica rispetto ai valori minimi e massimi assumibili con riferimento a comportamenti normali degli operatori del settore.

4.Gli studi di settore si applicano ai contribuenti esercenti arti e professioni che svolgono in maniera prevalente le attività indicate nel comma 1. In caso di più attività professionali per attività prevalente si intende quella da cui deriva nel periodo d'imposta la maggiore entità dei compensi.

5.Gli studi di settore approvati con il presente decreto sono utilizzabili a partire dal periodo di imposta 2001.

Art. 2
(Modalità di applicazione degli studi di settore)

1.In via sperimentale, i compensi e gli indici di coerenza economica, risultanti dall'applicazione degli studi di settore approvati con il presente decreto, sono utilizzati come criteri selettivi per la scelta delle posizioni da sottoporre a controllo con le ordinarie metodologie. I contribuenti che dichiarano compensi di ammontare non inferiore a quello risultante dai predetti studi di settore non

sono assoggettabili ad accertamento in base all'articolo 10 della legge della legge 8 maggio 1998, n. 146, sulla base dei maggiori compensi determinati a seguito della revisione degli studi stessi.

Art. 3

(Categorie di contribuenti alle quali non si applicano gli studi di settore)

1.Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato compensi di cui all'articolo 50, comma 1, del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni, di ammontare superiore a 10 miliardi di lire, pari a euro 5.164.569.

Art. 4
(Variabili delle attività professionali)

1.La determinazione dei valori da attribuire alle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore approvati con il presente decreto è effettuata sulla base delle istruzioni per la compilazione dei relativi questionari approvate con decreto del Ministro delle Finanze 5 dicembre 1997 e con decreto del Direttore generale del Dipartimento delle Entrate 26 novembre 1999, tenuto conto di quanto precisato in quelle per la compilazione delle dichiarazioni di cui all'articolo 6, comma 1 del presente decreto.

Art. 5
(Determinazione del reddito imponibile)

1.Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i compensi di cui all'articolo 50, comma 1, dello stesso articolo del testo unico delle imposte sui redditi.

2.Ai fini della determinazione del reddito di lavoro autonomo l'ammontare dei compensi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i proventi e gli interessi moratori e dilatori di cui all'articolo 6, comma 2, del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'articolo 4 del presente decreto devono essere considerate le spese sostenute nell'esercizio dell'attività anche se non dedotte in sede di dichiarazione dei redditi.

Art.6
(Comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore)

1.I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 8 marzo 2002

Il Ministro: Tremonti

ALLEGATO 1

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SK10U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 85.12.1 - Studi medici generici convenzionati col SSN;
- 85.12.2 - Altri studi medici generici;
- 85.12.A - Prestazioni sanitarie svolte da chirurghi;
- 85.12.B - Altri studi medici e poliambulatori specialistici;
- 85.12.4 - Studi di radiologia e radioterapia.

La finalità perseguita è di determinare un "compenso potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un professionista.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i diversi modelli organizzativi impiegati nell'esercizio della professione.

Al fine di conoscere le informazioni relative all'attività professionale in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SK10).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 104.072. I questionari restituiti sono stati 90.427, pari all'86,9% degli inviati.

La seguente tabella riporta i dati analitici per ogni codice di attività:

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
85.12.1 - Studi medici generici convenzionati col SSN	46.984	37.724	80,3%
85.12.2 - Altri studi medici generici	32.489	19.461	59,9%
85.12.A - Prestazioni sanitarie svolte da chirurghi	9.600	6.920	72,1%
85.12.B - Altri studi medici e poliambulatori specialistici	13.412	24.855	185,3%
85.12.4 - Studi di radiologia e radioterapia	1.587	1.467	92,4%
TOTALE	**104.072**	**90.427**	**86,9%**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 9.328 questionari, pari al 10,3% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- compensi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle modalità di espletamento dell'attività (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle aree di attività e specializzazioni (quadro F del questionario);

- errata compilazione della tipologia di clientela (quadro G del questionario);
- errata compilazione della provenienza della clientela (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 81.099.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere i professionisti oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base dei dati strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i professionisti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà professionali.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare ventotto gruppi omogenei di professionisti.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I criteri principali in base ai quali risultano classificate le attività mediche sono:

- *l'area di attività e specializzazione*;
- *la modalità di espletamento dell'attività*;
- *la tipologia di clientela*;

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di professionisti (cluster); in tal modo i professionisti che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

- *la dotazione strumentale.*

Il primo fattore ha permesso di distinguere l'insieme dei medici che operano nelle diverse aree di specializzazione. Tutte le professioni mediche oggetto dello studio sono state rappresentate all'interno dei gruppi individuati.

La modalità di espletamento dell'attività ha contribuito a differenziare ulteriormente i cluster. Accanto alle visite specialistiche che rappresentano la modalità principale per tutti i medici specializzati emergono:

- le visite mediche generiche per i cluster relativi alla medicina generale, guardia medica/emergenza sanitaria territoriale, medicina fiscale e medicina alternativa;
- gli esami diagnostici per la radiologia;
- gli interventi chirurgici per la chirurgia e l'ortopedia chirurgica;
- l'attività di consulenza che per alcuni operatori rappresenta, accanto alle altre voci, una quota significativa dei propri compensi.

Con riferimento alla tipologia della clientela inoltre, è stato possibile differenziare i cluster 6, 8, 9 e 11 in cui il compenso deriva, quasi esclusivamente, dal SSN per attività in convenzione, dai restanti cluster che operano principalmente con clientela costituita da privati e talvolta dalle strutture sanitarie private.

La dotazione di beni strumentali infine, ha permesso di distinguere i medici oculisti che esercitano la propria attività in strutture con una dotazione di beni strumentali ampia e diversificata (cluster 4) dai medici oculisti che operano in strutture più contenute (cluster 20).

L'analisi ha inoltre evidenziato caratteristiche comuni alla maggior parte dei cluster:

- la clientela proviene prevalentemente dall'ambito regionale;
- nel caso il titolare dello studio medico svolga anche lavoro dipendente, in prevalenza si tratta di contratto pubblico;
- non sono impiegati addetti per lo svolgimento dell'attività professionale.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo specifica indicazione contraria, l'espressione di valori numerici riguarda valori medi.

CLUSTER 1 – STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN NEUROLOGIA

NUMEROSITÀ: 1.004

Il cluster è formato da medici specializzati in neurologia (96% dei compensi) che svolgono in prevalenza visite specialistiche (78% dei compensi).

La clientela è costituita da privati (55% dei compensi) e da strutture sanitarie private (indicate dal 36% dei soggetti per il 57% dei compensi).

Il 64% dei medici svolge attività anche in qualità di lavoratore dipendente; tra questi circa il 20% riveste la qualifica di dirigente del SSN.

L'80% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 41 mq (contro una media di settore pari a 46 mq).

Il valore complessivo dei beni strumentali al netto delle quote di ammortamento, dichiarato dal 57% di soggetti, è pari a circa 11 milioni di lire.

CLUSTER 2 – STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN CHIRURGIA CHE SVOLGONO PREVALENTEMENTE INTERVENTI CHIRURGICI

NUMEROSITÀ: 1.473

Il cluster è formato da medici specializzati in chirurgia (98% dei compensi).

L'attività prevalente è costituita dagli interventi chirurgici da cui, a fronte di oltre 70 interventi annui, deriva il 73% dei compensi; a questa si aggiungono le visite specialistiche dalle quali derivano compensi pari al 21% del totale.

La clientela è costituita da privati (70% dei compensi) e da strutture sanitarie private (indicate dal 36% dei soggetti per il 52% dei compensi).

Il 65% dei medici svolge attività anche in qualità di lavoratore dipendente; tra questi circa il 20% riveste la qualifica di dirigente del SSN.

Il 70% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 43 mq, in linea con quanto dichiarato a livello di settore.

Il valore complessivo dei beni strumentali al netto delle quote di ammortamento, dichiarato dal 67% di soggetti, è pari a circa 15 milioni di lire.

A fronte di questa attività il 33% degli appartenenti al cluster dichiara spese per consumi di materiale sanitario pari a circa 9 milioni di lire (contro una media di settore pari a 4 milioni di lire) e un professionista su due sostiene spese per aggiornamento professionale, partecipazione a convegni, acquisti ed abbonamenti a giornali, riviste, pubblicazioni o banche dati (3 milioni di lire).

CLUSTER 3 – STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN PSICHIATRIA

NUMEROSITÀ: 1.661

Il cluster è formato da medici specializzati in psichiatria (98% dei compensi) che svolgono in prevalenza visite specialistiche (85% dei compensi).

La clientela prevalente è costituita da privati (73% dei compensi), seguono le strutture sanitarie private (indicate dal 17% dei soggetti per il 55% dei compensi) e quelle pubbliche (indicate dal 13% dei soggetti per il 42% dei compensi).

Il 49% dei medici svolge attività anche in qualità di lavoratore dipendente; tra questi circa il 20% riveste la qualifica di dirigente del SSN.

La quasi totalità dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 37 mq (contro una media di settore pari a 46 mq).

Il valore complessivo dei beni strumentali al netto delle quote di ammortamento, dichiarato dal 60% di soggetti, è pari a circa 9 milioni di lire.

CLUSTER 4 – STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN OCULISTICA STRUTTURATI NELLA DOTAZIONE DI BENI STRUMENTALI

NUMEROSITÀ: 355

Il cluster è formato da medici specializzati in oculistica (99% dei compensi) che svolgono oltre alle visite specialistiche (90% dei compensi) anche interventi chirurgici: il 34% dei soggetti dichiara di effettuare circa 60 interventi annui da cui deriva il 22% dei compensi.

La clientela è costituita da privati (81% dei compensi).

Il 48% dei medici svolge attività anche in qualità di lavoratore dipendente; tra questi circa il 15% riveste la qualifica di dirigente del SSN.

La totalità dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 81 mq (contro una media di settore pari a 46 mq).

Inoltre, non sono generalmente impiegati addetti per lo svolgimento dell'attività professionale; solo il 25% dei soggetti ne dichiara uno che svolge lavoro di segreteria.

A fronte dell'attività svolta il 56% degli appartenenti al cluster sostiene spese per canoni di locazione pari a 11 milioni di lire; inoltre un professionista su due dichiara spese per materiale sanitario e spese per aggiornamento professionale.

La dotazione di beni strumentali prevede due lampade a fessura, due oftalmometri e due oftalmoscopi, tutti di valore fino a 20 milioni di lire e circa la metà dei soggetti dichiara uno o due autorefrattometri fino a 20 milioni di lire. Il valore complessivo dei beni strumentali al netto delle quote di ammortamento è pari a circa 38 milioni di lire.

CLUSTER 5 – MEDICI SPECIALIZZATI IN ANESTESIA E RIANIMAZIONE

NUMEROSITÀ: 912

Il cluster è formato da medici specializzati in anestesia e rianimazione (98% dei compensi) che svolgono attività differenziate: circa il 40% dei soggetti dichiara di effettuare oltre 180 interventi chirurgici l'anno pari all'88% dei compensi; per il 37% dei medici il 60% dei compensi deriva dalle visite specialistiche e il 18 % si occupa di consulenza ricavando da tale modalità il 55% dei compensi. Significativa anche la voce "altre attività" compilata dal 34% dei soggetti che rappresenta l'82% dei compensi.

La clientela è costituita da privati (47% dei compensi) e da strutture sanitarie private (indicate dal 52% dei soggetti per il 65% dei compensi).

Il 69% dei medici svolge attività anche in qualità di lavoratore dipendente; tra questi circa il 25% riveste la qualifica di dirigente del SSN.

Il 56% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 28 mq (contro una media di settore pari a 46 mq). Inoltre, il 50% degli appartenenti al cluster dichiara di utilizzare due strutture di terzi.

Il valore complessivo dei beni strumentali al netto delle quote di ammortamento, dichiarato dal 58% di soggetti, è pari a circa 11 milioni di lire.

CLUSTER 6 – STUDI DI MEDICO GENERICO

NUMEROSITÀ: 23.443

Il cluster è formato da medici operanti nell'ambito della medicina generica che svolgono in prevalenza visite mediche generiche (97% dei compensi per entrambe).

Il principale cliente è il SSN per attività in convenzione da cui proviene il 95% dei compensi e per il quale i medici del cluster assistono circa 1.200 persone.

Il 37% dei soggetti dichiara, inoltre, compensi da privati nella misura dell'8%.

Coerentemente con l'attività svolta la totalità dei professionisti del cluster dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 53 mq (contro una media di settore pari a 46 mq).

Il valore complessivo dei beni strumentali al netto delle quote di ammortamento, dichiarato dal 78% di soggetti, è pari a circa 11 milioni di lire.

CLUSTER 7 – STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN OTORINOLARINGOIATRIA

NUMEROSITÀ: 1.360

Il cluster è formato da medici specializzati in otorinolaringoiatria (98% dei compensi) che svolgono in prevalenza visite specialistiche (83% dei compensi).

La clientela è costituita da privati (66% dei compensi) e, secondariamente dalle strutture sanitarie private (indicate dal 27% dei soggetti per il 40% dei compensi) e dal SSN per attività in convenzione (indicata dal 14% dei soggetti per il 63% dei compensi).

Il 60% dei medici svolge attività anche in qualità di lavoratore dipendente; tra questi circa il 20% riveste la qualifica di dirigente del SSN.

La quasi totalità dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 45 mq, in linea con quanto dichiarato a livello di settore.

Il valore complessivo dei beni strumentali al netto delle quote di ammortamento, dichiarato dal 71% di soggetti, è pari a circa 16 milioni di lire.

CLUSTER 8 – STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN PEDIATRIA

NUMEROSITÀ: 5.210

Il cluster è formato da medici specializzati in pediatria (99% dei compensi) che svolgono in prevalenza visite specialistiche (83% dei compensi).

La clientela è costituita principalmente dal SSN: il 76% dei medici pediatri dichiara che la quasi totalità dei propri compensi, a fronte di circa 500 assistiti, deriva dall'attività in convenzione. La clientela privata inoltre, è dichiarata dal 49% dei soggetti con compensi pari al 43% del totale.

Coerentemente con l'attività svolta gli appartenenti al cluster dispongono di uno studio medico la cui superficie è pari a 44 mq, in linea con quanto dichiarato a livello di settore.

Il valore complessivo dei beni strumentali al netto delle quote di ammortamento, dichiarato dal 70% di soggetti, è pari a quasi 10 milioni di lire.

CLUSTER 9 – STUDI DI MEDICO GENERICO CHE SVOLGONO ATTIVITÀ ANCHE IN ALTRI AMBITI SPECIALISTICI

NUMEROSITÀ: 6.342

Il cluster è formato da medici operanti nell'ambito della medicina generica (66% dei compensi) che svolgono attività anche in altre aree e specializzazioni; tra queste quella maggiormente dichiarata è la guardia medica/emergenza sanitaria territoriale (indicata dal 31% dei soggetti con compensi pari al 32% del totale). La modalità prevalente di espletamento dell'attività è quella relativa alle visite mediche generiche (67% dei compensi), seguita dalle visite specialistiche (indicata dal 35% dei soggetti per il 40% dei compensi) e dalle "altre attività" (indicata dal 26% dei soggetti per il 43% dei compensi).

La clientela è costituita da: SSN per attività in convenzione (34% dei compensi) per il quale i medici del cluster assistono 237 persone; privati (28% dei compensi); strutture sanitarie private (indicata dal 35% dei soggetti per il 53% dei compensi).

Il 79% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 40 mq (contro una media di settore pari a 46 mq).

Il valore complessivo dei beni strumentali al netto delle quote di ammortamento, dichiarato dal 63% di soggetti, è pari a circa 10 milioni di lire.

CLUSTER 10 – STUDI MEDICI CHE OPERANO NELL'AMBITO DELLA MEDICINA DEL LAVORO

NUMEROSITÀ: 1.337

Il cluster è formato da medici che operano nell'ambito della medicina del lavoro (79% dei compensi) e che svolgono, oltre alle visite specialistiche (51% dei compensi), attività di consulenza (indicata dal 43% dei medici per il 50% dei compensi totali).

La clientela è costituita da imprese e società (66% dei compensi) e dal SSN per attività in convenzione (indicato dal 27% dei soggetti per il 39% dei compensi).

Il 74% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 35 mq (contro una media di settore pari a 46 mq).

Il valore complessivo dei beni strumentali al netto delle quote di ammortamento, dichiarato dal 74% di soggetti, è pari a circa 12 milioni di lire.

CLUSTER 11 – MEDICI OPERANTI NELL'AMBITO DELLA GUARDIA MEDICA/ EMERGENZA SANITARIA TERRITORIALE

NUMEROSITÀ 6.500

Il cluster è formato da medici operanti nell'ambito della guardia medica/emergenza sanitaria territoriale (81% dei compensi) la cui principale modalità di espletamento dell'attività sono le visite generiche (64% dei compensi).

Non del tutto trascurabile è comunque la percentuale degli appartenenti al cluster (37%) che hanno indicato "altre attività" tra le tipologie di incarichi svolti (71% dei compensi totali).

La clientela è costituita dal SSN per attività in convenzione (50% dei compensi) e dalle strutture sanitarie pubbliche (indicate dal 39% dei soggetti per il 73% dei compensi).

Il 62% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 30 mq (contro una media di settore pari a 46 mq).

Il valore complessivo dei beni strumentali al netto delle quote di ammortamento, dichiarato dal 59% di soggetti, è pari a circa 8 milioni di lire.

CLUSTER 12 – ALTRI STUDI MEDICI CHE SVOLGONO ATTIVITÀ IN AMBITO SPECIALISTICO

NUMEROSITÀ: 6.468

Il cluster comprende medici specialisti operanti in aree di attività diverse, tra cui: medicina interna (14% di soggetti), gastroenterologia (10%), pneumologia (7%), oncologia (6%), nefrologia ed emodialisi (5%). Nell'ambito delle aree di attività sopraelencate ogni studio medico percepisce dall'esercizio della propria specializzazione compensi medi superiori al 70% dei compensi totali.

Anche le modalità di espletamento dell'attività sono diversificate. Accanto alle visite specialistiche, che riguardano tutti i medici del cluster e che apportano il 46% dei compensi totali, l'analisi ha evidenziato: gli esami diagnostici (indicati dal 16% dei soggetti per il 57% dei compensi); l'attività di consulenza (indicata dal 25% dei soggetti per il 50% dei compensi); la voce "altre attività" (indicata dal 31% dei soggetti per il 67% dei compensi).

La clientela è costituita dai privati (44% dei compensi), dalle strutture sanitarie private (indicate dal 36% dei soggetti per il 64% dei compensi) e dalle aziende farmaceutiche (indicate dal 10% dei soggetti per il 26% dei compensi).

Il 49% dei medici svolge attività anche in qualità di lavoratore dipendente; tra questi circa il 15% riveste la qualifica di dirigente del SSN.

Il 75% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 37 mq (contro una media di settore pari a 46 mq).

Il valore complessivo dei beni strumentali al netto delle quote di ammortamento, dichiarato dal 59% di soggetti, è pari a circa 12 milioni di lire.

CLUSTER 13 – STUDI MEDICI CHE OPERANO NELL'AMBITO DELLA MEDICINA LEGALE E ASSICURATIVA CON CLIENTELA COMPAGNIE DI ASSICURAZIONE

NUMEROSITÀ: 540

Il cluster comprende medici operanti nell'ambito della medicina legale e assicurativa (96% dei compensi) che svolgono in prevalenza visite specialistiche (54% dei compensi), cui si affianca l'attività di consulenza (indicata dal 41% dei soggetti con compensi pari al 74% del totale).

La clientela è costituita principalmente dalle compagnie di assicurazione (78% dei compensi) e secondariamente dai privati (14% dei compensi).

Il 47% dei medici svolge attività anche in qualità di lavoratore dipendente; tra questi circa il 10% riveste la qualifica di dirigente del SSN.

La quasi totalità dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 40 mq (contro una media di settore pari a 46 mq).

Non sono impiegati addetti per lo svolgimento dell'attività professionale, ad esclusione di un 18% di appartenenti al cluster che ne dichiara uno per l'attività di segreteria.

Il valore complessivo dei beni strumentali al netto delle quote di ammortamento, dichiarato dal 74% di soggetti, è pari a circa 11 milioni di lire.

CLUSTER 14 – STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN ORTOPEDIA CHE SVOLGONO PREVALENTEMENTE INTERVENTI CHIRURGICI

NUMEROSITÀ: 385

Il cluster è formato da medici specializzati in ortopedia (96% dei compensi) che svolgono in prevalenza interventi chirurgici (54% dei compensi con una media di 100 interventi annui) oltre alle visite specialistiche (41%).

La clientela è costituita per la maggior parte da privati (70% dei compensi) e da strutture sanitarie private (indicate dal 47% dei soggetti per il 40% dei compensi).

Il 65% dei medici svolge attività anche in qualità di lavoratore dipendente; tra questi circa il 20% riveste la qualifica di dirigente del SSN.

L'82% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 48 mq, in linea con quanto dichiarato a livello di settore e il 63% dichiara di utilizzare due o talvolta tre strutture di terzi.

Un'elevata percentuale di soggetti (60%) inoltre, sostiene spese per aggiornamento professionale/partecipazione a convegni e congressi (4 milioni).

Il valore complessivo dei beni strumentali al netto delle quote di ammortamento, dichiarato dal 76% di soggetti, è pari a circa 18 milioni di lire.

CLUSTER 15 – STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN UROLOGIA

NUMEROSITÀ: 916

Il cluster è formato da medici specializzati in urologia (98% dei compensi) che svolgono in prevalenza visite specialistiche (70% dei compensi) e a cui affiancano, nel 45% dei casi, gli interventi chirurgici (40 annui) per compensi pari al 34% del totale.

La clientela è costituita da privati (65% dei compensi) e da strutture sanitarie private (indicate dal 41% dei soggetti per il 46% dei compensi).

Il 72% dei medici svolge attività anche in qualità di lavoratore dipendente; tra questi circa il 30% riveste la qualifica di dirigente del SSN.

Quasi il 79% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 40 mq (contro una media di settore pari a 46 mq) e un professionista su due dichiara di utilizzare due strutture di terzi.

Il valore complessivo dei beni strumentali al netto delle quote di ammortamento, dichiarato dal 63% di soggetti, raggiunge quasi i 15 milioni di lire.

CLUSTER 16 – STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN DERMATOLOGIA

NUMEROSITÀ: 1.183

Il cluster è formato da medici specializzati in dermatologia (96% dei compensi) che svolgono in prevalenza visite specialistiche (89% dei compensi).

La clientela è costituita per la maggior parte da privati (72% dei compensi) e secondariamente dal SSN per attività in convenzione (indicato dal 17% dei soggetti per il 50% dei compensi).

Il 46% dei medici svolge attività anche in qualità di lavoratore dipendente; tra questi circa il 15% riveste la qualifica di dirigente del SSN.

Tutti i soggetti del cluster dispongono di uno studio medico la cui superficie è pari a 50 mq, in linea con quanto dichiarato a livello di settore.

Il valore complessivo dei beni strumentali al netto delle quote di ammortamento, dichiarato dal 66% di soggetti, è pari a circa 12 milioni di lire.

CLUSTER 17 – STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN FISIATRIA

NUMEROSITÀ: 672

Il cluster è formato da medici specializzati in fisiatria (95% dei compensi) che affiancano alle visite specialistiche (68% dei compensi) l'attività di consulenza (indicata dal 19% dei soggetti per il 52% dei compensi totali) e le "altre attività" (indicate dal 28% dei soggetti per il 64% dei compensi totali).

La clientela si ripartisce tra privati (40% dei compensi) e strutture sanitarie private (indicate dal 50% dei soggetti per il 72% dei compensi).

Il 69% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 49 mq, in linea con quanto dichiarato a livello di settore.

Il valore complessivo dei beni strumentali al netto delle quote di ammortamento, dichiarato dal 67% di soggetti, è pari a circa 13 milioni di lire.

CLUSTER 18 – STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN ENDOCRINOLOGIA, DIABETOLOGIA E DIETOLOGIA

NUMEROSITÀ: 820

Il cluster comprende medici specialisti operanti in aree di attività diverse: l'endocrinologia (51% di soggetti) e la dietologia (43%). Nell'ambito delle aree di attività sopraelencate, ogni studio medico percepisce dall'esercizio della propria specializzazione compensi medi superiori all'80% dei compensi totali.

Inoltre, si rileva che il 20% dei soggetti ha dichiarato di operare, anche in maniera non esclusiva, nella diabetologia, da cui deriva il 70% dei compensi totali.

Le tre le tipologie di professionisti svolgono prevalentemente visite specialistiche (79% dei compensi) a cui si affianca l'attività di consulenza (indicata dal 18% dei soggetti per il 36% dei compensi totali).

La clientela è costituita da privati (67% dei compensi) e da strutture sanitarie private (indicate dal 24% dei soggetti per il 49% dei compensi).

Il 50% dei medici svolge attività anche in qualità di lavoratore dipendente; tra questi circa il 15% riveste la qualifica di dirigente del SSN.

La quasi totalità dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 39 mq (contro una media di settore pari a 46 mq).

Il valore complessivo dei beni strumentali al netto delle quote di ammortamento, dichiarato dal 61% di soggetti, è pari a circa 11 milioni di lire.

CLUSTER 19 – MEDICI OPERANTI NELL'AMBITO DELLA MEDICINA FISCALE

NUMEROSITÀ: 719

Il cluster è formato medici operanti nell'ambito della medicina fiscale (85% dei compensi) che svolgono in prevalenza visite mediche generiche (61% dei compensi) e, secondariamente, "altre attività" (indicate dal 36% dei soggetti per l'80% dei compensi totali).

La clientela è costituita dal SSN per attività in convenzione (indicato dal 47% dei soggetti per il 76% dei compensi), da strutture sanitarie pubbliche (indicate dal 30% dei soggetti per il 76% dei compensi) nonché da scuole, palestre, organizzazioni sindacali o enti diversi privati e pubblici (indicate dal 20% dei soggetti per il 68% dei compensi).

Il 63% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 34 mq (contro una media di settore pari a 46 mq).

Il valore complessivo dei beni strumentali al netto delle quote di ammortamento, dichiarato dal 57% di soggetti, è pari a circa 8 milioni di lire.

CLUSTER 20 – STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN OCULISTICA CON LIMITATA DOTAZIONE DI BENI STRUMENTALI

NUMEROSITÀ: 1.793

Il cluster è formato da medici specializzati in oculistica (98% dei compensi) che svolgono in prevalenza visite specialistiche (88% dei compensi).

La clientela è costituita da privati (75% dei compensi).

Il 51% dei medici oculisti svolge attività anche in qualità di lavoratore dipendente; tra questi circa il 15% riveste la qualifica di dirigente del SSN.

La totalità dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 54 mq (contro una media di settore pari a 46 mq).

La dotazione di beni strumentali prevede una lampada a fessura, un oftalmometro e un oftalmoscopio, tutti di valore fino a 20 milioni di lire; inoltre oltre un quarto dei soggetti dichiara un autorefrattometro fino a 20 milioni di lire. Il valore complessivo dei beni strumentali al netto delle quote di ammortamento, è pari a circa 21 milioni di lire.

CLUSTER 21 – STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN MEDICINA ALTERNATIVA

NUMEROSITÀ: 772

Il cluster è formato da medici specializzati in medicina alternativa (94% dei compensi) che svolgono visite mediche generiche (53% dei compensi), visite specialistiche (indicate dal 37% dei soggetti per il 72% dei compensi totali) e "altre attività" (indicate dal 28% dei soggetti per il 62% dei compensi totali).

La clientela è costituita da privati (75% dei compensi).

La totalità dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 48 mq, in linea con quanto dichiarato a livello di settore e il 50% dei medici del cluster dichiara spese di aggiornamento professionale (2 milioni).

Il valore complessivo dei beni strumentali al netto delle quote di ammortamento, dichiarato dal 68% di soggetti, è pari a circa 13 milioni di lire.

CLUSTER 22 – STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN ORTOPEDIA CHE SVOLGONO PREVALENTEMENTE VISITE SPECIALISTICHE

NUMEROSITÀ: 1.895

Il cluster è formato da medici specializzati in ortopedia (97% dei compensi) che svolgono in prevalenza visite specialistiche (85% dei compensi).

La clientela è costituita da privati (68% dei compensi) e da strutture sanitarie private (indicate dal 28% dei soggetti per il 48% dei compensi).

Il 73% dei medici svolge attività anche in qualità di lavoratore dipendente; tra questi circa il 25% riveste la qualifica di dirigente del SSN.

L'84% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 41 mq (contro una media di settore pari a 46 mq).

Il valore complessivo dei beni strumentali al netto delle quote di ammortamento, dichiarato dal 64% di soggetti, è pari a circa 13 milioni di lire.

CLUSTER 23 – STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN CARDIOLOGIA

NUMEROSITÀ: 2.454

Il cluster è formato da medici specializzati in cardiologia (95% dei compensi) che svolgono in prevalenza visite specialistiche (71% dei compensi).

La clientela è costituita da privati (52% dei compensi) e da strutture sanitarie private (indicate dal 33% dei soggetti per il 59% dei compensi).

Il 61% dei medici svolge attività anche in qualità di lavoratore dipendente; tra questi circa il 25% riveste la qualifica di dirigente del SSN.

L'81% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 40 mq (contro una media di settore pari a 46 mq).

Il valore complessivo dei beni strumentali al netto delle quote di ammortamento, dichiarato dal 67% di soggetti, è pari a circa 14 milioni di lire.

CLUSTER 24 – STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN RADIOLOGIA

NUMEROSITÀ: 1.697

Il cluster è formato da medici specializzati in radiodiagnostica per immagini (91% dei compensi) e da medici specializzati nella medicina nucleare (86%). Le attività svolte sono gli esami diagnostici (72% dei compensi), le visite specialistiche (indicate dal 18% dei soggetti per il 65% dei compensi totali) e la consulenza (indicata dal 18% dei soggetti per il 64% dei compensi totali).

La clientela è costituita da strutture sanitarie private (indicate dal 58% dei soggetti per il 78% dei compensi) e da privati (indicata dal 55% dei soggetti per il 62% dei compensi).

Il 56% dei medici svolge attività anche in qualità di lavoratore dipendente; tra questi circa il 20% riveste la qualifica di dirigente del SSN.

Il 68% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 53 mq (contro una media di settore pari a 46 mq) e un professionista su due dichiara di utilizzare due o tre strutture di terzi.

A fronte di questa attività il 30% dei soggetti sostiene spese per consumi di materiale sanitario pari a circa 11 milioni di lire (contro una media di settore pari a 4 milioni di lire).

Il valore complessivo dei beni strumentali al netto delle quote di ammortamento, dichiarato dal 66% di soggetti, è pari a circa 24 milioni di lire.

CLUSTER 25 – STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN ODONTOIATRIA

NUMEROSITÀ: 2.019

Il cluster è formato da medici specializzati in odontoiatria (92% dei compensi) che svolgono visite specialistiche (61% dei compensi) ma anche "altre attività" (indicate dal 30% dei soggetti per il 77% dei compensi totali).

La clientela è costituita da privati (88% dei compensi).

La quasi totalità dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 84 mq (contro una media di settore pari a 46 mq) a fronte di canoni di locazione, dichiarati dal 55% dei soggetti, pari a 12 milioni di lire (contro una media di settore pari a 7 milioni di lire). Circa la metà degli odontoiatri impiega un addetto per lo svolgimento dell'attività professionale che, più frequentemente, svolge mansioni di segreteria, ma può trattarsi anche di un infermiere. Talvolta si rileva anche la presenza di un medico come collaboratore.

La dotazione di beni strumentali prevede una o due unità operative odontoiatriche, il cui valore nei due terzi dei casi è fino a 20 milioni di lire e nei rimanenti è oltre 20 fino a 80 milioni di lire. Circa il 41% dei soggetti dichiara uno o talvolta due apparecchi radiologici tradizionali di valore inferiore ai 20 milioni di lire e il 60% dispone di almeno uno sterilizzatore fino a 20 milioni. Nel complesso il valore dei beni strumentali utilizzati al netto delle quote di ammortamento è pari a circa 25 milioni di lire.

A fronte di questa attività i medici del cluster dichiarano spese per consumi di materiale sanitario pari a circa 27 milioni di lire (contro una media di settore pari a 4 milioni di lire).

CLUSTER 26 – STUDI MEDICI OPERANTI NELL'AMBITO DELLA MEDICINA LEGALE E ASSICURATIVA

NUMEROSITÀ: 915

Il cluster è formato da medici operanti nell'ambito della medicina legale e assicurativa (81% dei compensi) che svolgono sia attività di visite specialistiche (indicate dal 58% dei soggetti per il 64% dei compensi totali) sia attività di consulenza (indicata dal 54% dei soggetti per il 69% dei compensi totali).

La clientela è costituita da privati (35% dei compensi), da compagnie di assicurazione (indicate dal 55% dei soggetti per il 29% dei compensi) e da scuole, palestre, organizzazioni sindacali o enti diversi privati e pubblici (indicate dal 27% dei soggetti per il 45% dei compensi).

Il 52% dei medici svolge attività anche in qualità di lavoratore dipendente; tra questi circa il 20% riveste la qualifica di dirigente del SSN.

La quasi totalità dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 36 mq (contro una media di settore pari a 46 mq).

Il valore complessivo dei beni strumentali al netto delle quote di ammortamento, dichiarato dal 69% di soggetti, è pari a circa 10 milioni di lire.

CLUSTER 27 – STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN CHIRURGIA CHE SVOLGONO PREVALENTEMENTE VISITE SPECIALISTICHE

NUMEROSITÀ: 2.153

Il cluster è formato da medici specializzati in chirurgia (90% dei compensi) che svolgono in prevalenza visite specialistiche (66% dei compensi) e, secondariamente, interventi chirurgici (26 interventi annui indicati dal 43% dei soggetti per il 26% dei compensi totali).

La clientela è costituita da privati (62% dei compensi), da strutture sanitarie private (indicate dal 31% dei soggetti per il 50% dei compensi) e pubbliche (indicate dal 20% dei soggetti per il 53% dei compensi).

Il 71% dei medici chirurghi svolge attività anche in qualità di lavoratore dipendente; tra questi circa il 25% riveste la qualifica di dirigente del SSN.

Il 76% dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 38 mq (contro una media di settore pari a 46 mq) e inoltre, un professionista su due dichiara di utilizzare due strutture di terzi.

Il valore complessivo dei beni strumentali al netto delle quote di ammortamento, dichiarato dal 59% di soggetti, è pari a circa 13 milioni di lire.

CLUSTER 28 – STUDI MEDICI SPECIALIZZATI IN OSTETRICIA E GINECOLOGIA

NUMEROSITÀ: 4.159

Il cluster è formato da medici specializzati in ostetricia e ginecologia (98% dei compensi) che svolgono in prevalenza visite specialistiche (83% dei compensi).

La clientela è costituita da privati (79% dei compensi) e da strutture sanitarie private (indicate dal 22% dei soggetti per il 43% dei compensi).

Il 65% dei medici svolge attività anche in qualità di lavoratore dipendente; tra questi circa il 25% riveste la qualifica di dirigente del SSN.

La quasi totalità dei soggetti dispone di uno studio medico la cui superficie è pari a 48 mq, in linea con quanto dichiarato a livello di settore.

Il valore complessivo dei beni strumentali al netto delle quote di ammortamento, dichiarato dal 71% di soggetti, è pari a circa 19 milioni di lire.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI COMPENSO

Una volta suddivisi i professionisti in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei compensi dei professionisti appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di compenso" è stata effettuata individuando la relazione tra il compenso (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali dei professionisti (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati dei professionisti per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le situazioni anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di compenso".

In particolare sono stati esclusi i professionisti che presentano costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai compensi dichiarati.

Successivamente è stato utilizzato un indicatore economico-contabile specifico delle attività in esame:

- ***resa oraria*** = compensi derivanti dall'attività professionale o artistica - spese per collaboratori coordinati e continuativi - compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica /(numero addetti[4]*40*45)

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (professionista che opera in forma individuale)	1* PESO_ORE + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratti di formazione e lavoro

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica dell'indicatore precedentemente definito e poi sono state selezionati i professionisti che presentavano valori degli indicatori all'interno di un determinato intervallo per costituire il campione di riferimento.

Per l'indicatore sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 6;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 4,7,8,10,13,14,22,25;
- dal 3° al 19° ventile per i cluster 1,2,3,5,9,11,12,15,16,17,18,19,20,21,23,24,26,27,28.

Così definito il campione di professionisti di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di compenso" per ciascun gruppo omogeneo.

La stima ha riguardato solamente i compensi derivanti da attività diverse da quelle in convenzione con il SSN, di conseguenza tutte le variabili inserite nella funzione di regressione sono state ponderate con la percentuale di compensi derivante da attività non in convenzione con il SSN.

Per la determinazione della "funzione di compenso" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. Per l'attività professionale svolta in forma individuale è stata utilizzata nell'analisi anche la variabile "*età professionale*", una delle più significative per rappresentare l'esperienza, le competenze e la notorietà del professionista. Tale variabile è stata trattata con funzioni "spline lineari continue". Inoltre, al fine di cogliere l'eventuale incidenza sui risultati economici dello svolgimento di altre attività, nel definire la variabile "*età professionale*" si è tenuto conto del numero di ore settimanali dedicate all'attività professionale. Le ore dedicate all'attività sono state suddivise in classi e, nell'ambito di ciascuna classe, sono stati individuati i coefficienti della variabile "*età professionale*".

La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di compenso" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di compenso" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello comunale"[5], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di compenso le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "età professionale". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del compenso di riferimento, al coefficiente della variabile "età professionale ".

Nell'allegato 1.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di compenso".

---

numero addetti = (associazioni/ società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratti di formazione e lavoro + % di lavoro complessivamente prestato su base annua da soci o associati che prestano attività nello studio/100

dove PESO_ORE è pari a: (minor valore tra 40 e "Ore settimanali dedicate all'attività professionale")/40.

[5] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del compenso del singolo professionista sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[6];
- la stima del compenso di riferimento.

Nell'allegato 1.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni professionista viene determinato il compenso di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale compenso è dato dalla media dei compenso di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili del professionista, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[6] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni professionista ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 1.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Valore dei beni strumentali	0,1275	0,3951	0,3198	0,2225	0,4937
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	1,6290	1,5235	0,9835	1,6797	2,2336
Spese per collaboratori coordinati e continuativi	1,6290	1,8707	0,9835	1,6797	2,2336
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica	2,8486	2,7172	2,4129	1,6797	1,4570
Consumi	5,8854	4,6184	4,0170	2,9092	3,2559
Altre spese	2,4036	1,4339	1,6910	2,9092	3,2559
Spesa complessiva per consumi di materiale sanitario utilizzato per l'esercizio della professione medica e odontoiatrica	-	-	-	-	-
Altre spese - Spesa complessiva per consumi di materiale sanitario utilizzato per l'esercizio della professione medica e odontoiatrica	-	-	-	-	-
Numero interventi chirurgici	-	165,4582	-	155,3703	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale di compensi per attività non in convenzione col SSN (peso_conv) (*)

(*) PESO_CONV è pari a: 1-(Attività in convenzione con il SSN (% compensi)/100)

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**

VARIABILI	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**	**CLUSTER 10**
Valore dei beni strumentali	0,1481	0,3309	0,2641	0,4498	0,6983
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	1,3712	1,5380	2,0380	1,6217	1,6977
Spese per collaboratori coordinati e continuativi	1,3712	1,5380	2,0380	1,5881	1,6977
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica	1,3521	1,2700	2,5702	1,4090	1,3611
Consumi	1,7967	4,9220	3,7140	1,8392	3,9409
Altre spese	1,7967	2,5827	1,9601	1,8392	3,9409
Spesa complessiva per consumi di materiale sanitario utilizzato per l'esercizio della professione medica e odontoiatrica	-	-	-	-	-
Altre spese - Spesa complessiva per consumi di materiale sanitario utilizzato per l'esercizio della professione medica e odontoiatrica	-	-	-	-	-
Numero interventi chirurgici	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale di compensi per attività non in convenzione col SSN (peso_conv) (*)

(*) PESO_CONV è pari a: 1-(Attività in convenzione con il SSN (% compensi)/100)

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**

VARIABILI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Valore dei beni strumentali	0,1157	0,3573	0,5437	0,5842	0,2666
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	1,7436	1,1891	1,6016	1,5565	1,8317
Spese per collaboratori coordinati e continuativi	1,7436	2,1693	1,6016	1,5565	1,8317
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica	2,0029	1,6588	2,3655	2,3829	3,1216
Consumi	2,6904	2,3526	4,9099	2,4978	4,2728
Altre spese	2,6904	2,3526	3,5016	2,4978	1,8685
Spesa complessiva per consumi di materiale sanitario utilizzato per l'esercizio della professione medica e odontoiatrica	-	-	-	-	-
Altre spese - Spesa complessiva per consumi di materiale sanitario utilizzato per l'esercizio della professione medica e odontoiatrica	-	-	-	-	-
Numero interventi chirurgici	-	99,3821	-	197,1045	264,8505

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale di compensi per attività non in convenzione col SSN (peso_conv) (*)

(*) PESO_CONV è pari a: 1-(Attività in convenzione con il SSN (% compensi)/100)

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**

VARIABILI	**CLUSTER 16**	**CLUSTER 17**	**CLUSTER 18**	**CLUSTER 19**	**CLUSTER 20**
Valore dei beni strumentali	0,1672	0,2500	0,3427	0,4250	0,3185
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	2,0057	1,4542	1,5926	2,9871	2,1523
Spese per collaboratori coordinati e continuativi	2,6389	1,4542	1,5926	2,9871	2,1523
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica	2,0343	1,2528	2,2375	2,9871	1,8739
Consumi	3,7295	2,5996	3,4275	3,6872	1,9886
Altre spese	-	2,5996	1,8814	1,7692	1,9886
Spesa complessiva per consumi di materiale sanitario utilizzato per l'esercizio della professione medica e odontoiatrica	1,6127	-	-	-	-
Altre spese - Spesa complessiva per consumi di materiale sanitario utilizzato per l'esercizio della professione medica e odontoiatrica	2,4999	-	-	-	-
Numero interventi chirurgici	138,9704	-	-	-	231,1112

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale di compensi per attività non in convenzione col SSN (peso_conv) (*)

(*) PESO_CONV è pari a: 1-(Attività in convenzione con il SSN (% compensi)/100)

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**

VARIABILI	**CLUSTER 21**	**CLUSTER 22**	**CLUSTER 23**	**CLUSTER 24**	**CLUSTER 25**
Valore dei beni strumentali	0,3253	0,5416	0,1899	0,1351	0,2599
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	1,8787	1,5420	1,0605	1,0777	1,3171
Spese per collaboratori coordinati e continuativi	1,8787	1,5420	1,0605	1,0889	2,1174
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica	2,4798	1,6801	2,2902	2,0386	1,2796
Consumi	3,3957	2,3708	2,8003	1,9663	2,7669
Altre spese	1,6955	2,3708	2,8003	1,9663	-
Spesa complessiva per consumi di materiale sanitario utilizzato per l'esercizio della professione medica e odontoiatrica	-	-	-	-	1,3248
Altre spese - Spesa complessiva per consumi di materiale sanitario utilizzato per l'esercizio della professione medica e odontoiatrica	-	-	-	-	1,4634
Numero interventi chirurgici	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale di compensi per attività non in convenzione col SSN (peso_conv) (*)

(*) PESO_CONV è pari a: 1-(Attività in convenzione con il SSN (% compensi)/100)

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**

VARIABILI	**CLUSTER 26**	**CLUSTER 27**	**CLUSTER 28**
Valore dei beni strumentali	0,5887	0,3139	0,1807
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	1,4542	1,1000	2,8503
Spese per collaboratori coordinati e continuativi	1,4542	1,1000	3,5938
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica	1,8625	2,6265	1,8075
Consumi	2,8350	2,0799	4,3217
Altre spese	2,8350	2,0799	-
Spesa complessiva per consumi di materiale sanitario utilizzato per l'esercizio della professione medica e odontoiatrica	-	-	1,7287
Altre spese - Spesa complessiva per consumi di materiale sanitario utilizzato per l'esercizio della professione medica e odontoiatrica	-	-	2,0109
Numero interventi chirurgici	-	124,2075	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.
- Tutte le variabili sono ponderate con la percentuale di compensi per attività non in convenzione col SSN (peso_conv) (*)

(*) PESO_CONV è pari a: 1-(Attività in convenzione con il SSN (% compensi)/100)

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**

RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	CLUSTER 1
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 - da zero a 5 ore settimanali	2.903,0595
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 - da 5 a 20 ore settimanali	4.009,5791
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 - da 20 a 40 ore settimanali	5.111,8023
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 relativa al gruppo 2 della TERRITORIALITA' GENERALE	- 3.864,0297
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 relativa al gruppo 5 della TERRITORIALITA' GENERALE	- 3.864,0297

- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**

RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	CLUSTER 2
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 15 - da zero a 5 ore settimanali	2.145,4227
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 15 - da 5 a 10 ore settimanali	1.720,3297
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 15 - da 10 a 40 ore settimanali	2.904,5863
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 15 relativa al gruppo 2 della TERRITORIALITA' GENERALE	- 4.943,6947
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 15 relativa al gruppo 5 della TERRITORIALITA' GENERALE	- 4.943,6947

- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**

RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	CLUSTER 3
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 - da zero a 20 ore settimanali	6.814,8445
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 - da 20 a 40 ore settimanali	5.281,5223

- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**

RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	**CLUSTER 4**
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6	14.484,8919
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 relativa al gruppo 2 della TERRITORIALITA' GENERALE	-11.144,2693
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 relativa al gruppo 5 della TERRITORIALITA' GENERALE	-11.144,2693

- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**

RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	**CLUSTER 5**
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 9	11.167,1822

- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**

RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	**CLUSTER 6**
Età professionale (ETA_P) anni 1 - 8	12.059,5370
Età professionale (ETA_P) anni 1 - 8 relativa al gruppo 2 della TERRITORIALITA' GENERALE	- 656,7287
Età professionale (ETA_P) anni 1 - 8 relativa al gruppo 5 della TERRITORIALITA' GENERALE	- 1.768,6731

- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**
RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	**CLUSTER 7**
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 - da zero a 5 ore settimanali	2.134,4936
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 - da 5 a 20 ore settimanali	6.189,7118
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 - da 20 a 40 ore settimanali	3.385,6560
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 relativa al gruppo 2 della TERRITORIALITA' GENERALE	- 7.535,6672
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 relativa al gruppo 5 della TERRITORIALITA' GENERALE	- 10.525,2408

- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**
RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	**CLUSTER 8**
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6	10.919,1314

- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**
RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	**CLUSTER 9**
Età professionale (ETA_P) anni 1 - 4	14.291,2323
Età professionale (ETA_P) anni 1 - 4 relativa al gruppo 2 della TERRITORIALITA' GENERALE	- 798,2267
Età professionale (ETA_P) anni 1 - 4 relativa al gruppo 5 della TERRITORIALITA' GENERALE	- 798,2267

- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**

RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	**CLUSTER 10**
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6	13.439,8234

- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**

RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	**CLUSTER 11**
Età professionale (ETA_P) anni 1 - 5	8.616,3180

- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**

RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	**CLUSTER 12**
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 7 - da zero a 5 ore settimanali	2.138,4111
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 7 - da 5 a 20 ore settimanali	4.075,1988
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 7 - da 20 a 40 ore settimanali	4.221,0305
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 7 relativa al gruppo 2 della TERRITORIALITA' GENERALE	- 1.206,5570
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 7 relativa al gruppo 5 della TERRITORIALITA' GENERALE	- 1.206,5570

- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**

RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	**CLUSTER 13**
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 7 - da zero a 20 ore settimanali	6.038,0307
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 7 - da 20 a 40 ore settimanali	4.181,5130

- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**
RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	**CLUSTER 14**
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 10 - da zero a 10 ore settimanali	6.169,9337
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 10 - da 10 a 40 ore settimanali	2.965,5943

- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**
RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	**CLUSTER 15**
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 10 - da zero a 5 ore settimanali	2.391,1282
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 10 - da 5 a 10 ore settimanali	1.812,9706
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 10 - da 10 a 40 ore settimanali	3.169,7895

- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**
RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	**CLUSTER 16**
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 8 - da zero a 10 ore settimanali	3.390,7386
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 8 - da 10 a 40 ore settimanali	3.458,8254

- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**
RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	**CLUSTER 17**
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 4 - da zero a 20 ore settimanali	10.431,0179
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 4 - da 20 a 40 ore settimanali	6.307,1530
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 4 relativa al gruppo 2 della TERRITORIALITA' GENERALE	- 7.016,0307
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 4 relativa al gruppo 5 della TERRITORIALITA' GENERALE	- 7.016,0307

- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**
RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	**CLUSTER 18**
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 8 - da zero a 5 ore settimanali	1.877,9263
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 8 - da 5 a 20 ore settimanali	3.098,7821
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 8 - da 20 a 40 ore settimanali	2.105,5483

- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**
RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	**CLUSTER 19**
Età professionale (ETA_P) anni 1 - 5	9.488,8691

- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**

RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	**CLUSTER 20**
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 9 - da zero a 10 ore settimanali	3.274,7268
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 9 - da 10 a 20 ore settimanali	2.356,2451
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 9 - da 20 a 40 ore settimanali	3.160,8268
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 9 relativa al gruppo 2 della TERRITORIALITA' GENERALE	- 4.046,8546
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 9 relativa al gruppo 5 della TERRITORIALITA' GENERALE	- 8.289,9252

- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**

RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	**CLUSTER 21**
Età professionale (ETA_P) anni 1 - 4 - da zero a 10 ore settimanali	4.683,7776
Età professionale (ETA_P) anni 1 - 4 - da 10 a 40 ore settimanali	7.027,0347
Età professionale (ETA_P) anni 1 - 4 relativa al gruppo 2 della TERRITORIALITA' GENERALE	- 7.643,2965
Età professionale (ETA_P) anni 1 - 4 relativa al gruppo 5 della TERRITORIALITA' GENERALE	- 7.643,2965

- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**

RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	CLUSTER 22
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 - da zero a 5 ore settimanali	2.983,1969
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 - da 5 a 10 ore settimanali	2.594,6471
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 - da 10 a 40 ore settimanali	8.427,5905
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 relativa al gruppo 2 della TERRITORIALITA' GENERALE	- 6.261,1830
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 relativa al gruppo 5 della TERRITORIALITA' GENERALE	- 6.261,1830

- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**

RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	CLUSTER 23
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 - da zero a 10 ore settimanali	4.025,4192
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 - da 10 a 40 ore settimanali	9.728,7233
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 relativa al gruppo 2 della TERRITORIALITA' GENERALE	- 3.198,6846
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 relativa al gruppo 5 della TERRITORIALITA' GENERALE	- 3.198,6846

- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**

RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	CLUSTER 24
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6	23.305,8728
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 relativa al gruppo 2 della TERRITORIALITA' GENERALE	- 13.579,3505
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 relativa al gruppo 5 della TERRITORIALITA' GENERALE	- 13.579,3505

- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**

RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	**CLUSTER 25**
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 8	5.574,7524
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 8 relativa al gruppo 2 della TERRITORIALITA' GENERALE	- 1.733,8666
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 8 relativa al gruppo 5 della TERRITORIALITA' GENERALE	- 1.733,8666

- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**

RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	**CLUSTER 26**
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 7	11.240,2656

- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**

RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	**CLUSTER 27**
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 9 - da zero a 10 ore settimanali	3.570,0800
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 9 - da 10 a 40 ore settimanali	4.597,3519

- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**

RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	CLUSTER 28
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 - da zero a 10 ore settimanali	5.669,3589
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 - da 10 a 20 ore settimanali	2.307,6747
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 - da 20 a 40 ore settimanali	3.222,5416
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 relativa al gruppo 2 della TERRITORIALITA' GENERALE	- 5.245,2341
Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 relativa al gruppo 5 della TERRITORIALITA' GENERALE	- 6.953,9366

- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

Esempi per la corretta lettura delle variabili relative all'età professionale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK10U**
RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	CLUSTER 4
Età professionale **Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 :** la variabile è pari al minor valore tra 6 e ETA_S (1) ; la variabile è inoltre ponderata con il numero di ore settimanali dedicate all'attività professionale (peso_ore) (2) e con la percentuale di compensi per attività non in convenzione con il SSN (peso_conv)(3).	14.484,8919
Correttivo territorialità **Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 relativa al gruppo 2 della TERRITORIALITA' GENERALE:** se il soggetto appartiene al gruppo territoriale 2 allora la variabile è pari a Età professionale (ETA_S) anni 1 – 6; altrimenti assume valore 0.	-11.144,2693
Correttivo territorialità **Età professionale (ETA_S) anni 1 - 6 relativa al gruppo 5 della TERRITORIALITA' GENERALE:** se il soggetto appartiene al gruppo territoriale 5 allora la variabile è pari a Età professionale (ETA_S) anni 1 – 6; altrimenti assume valore 0.	-11.144,2693

(1) ETA_S = Anno d'imposta per l'applicazione dello studio - anno di iscrizione ad albi professionali - 5
ETA_P = Anno d'imposta per l'applicazione dello studio - anno di iscrizione ad albi professionali

(2) Ove la fascia oraria non è specificata, PESO_ORE è pari a: (minor valore tra 40 e "Ore settimanali dedicate all'attività professionale ")/40.

Altrimenti:
- per la fascia da 0 a 5 ore settimanali, PESO_ORE è pari a: (minor valore tra 5 e "Ore settimanali dedicate all'attività professionale ")/5;
- per la fascia da 5 a 10 ore settimanali, PESO_ORE è pari a: (minor valore tra 5 e ("Ore settimanali dedicate all'attività professionale "-5))/5;
- per la fascia da 10 a 20 ore settimanali, PESO_ORE è pari a: (minor valore tra 10 e ("Ore settimanali dedicate all'attività professionale "-10))/10;
- per la fascia da 20 a 40 ore settimanali, PESO_ORE è pari a: (minor valore tra 20 e ("Ore settimanali dedicate all'attività professionale "-20))/20;
- per la fascia da 0 a 10 ore settimanali, PESO_ORE è pari a: (minor valore tra 10 e "Ore settimanali dedicate all'attività professionale ")/10;
- per la fascia da 0 a 20 ore settimanali, PESO_ORE è pari a: (minor valore tra 20 e "Ore settimanali dedicate all'attività professionale ")/20;
- per la fascia da 5 a 20 ore settimanali, PESO_ORE è pari a: (minor valore tra 15 e ("Ore settimanali dedicate all'attività professionale "-5))/15;
- per la fascia da 10 a 40 ore settimanali, PESO_ORE è pari a: (minor valore tra 30 e ("Ore settimanali dedicate all'attività professionale "-10))/30.

In caso di valore negativo PESO_ORE assume valore 0.

(3) PESO_CONV è pari a: 1-(Attività in convenzione con il SSN (% compensi)/100).

ALLEGATO 1.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A:

- Dipendenti a tempo pieno - Numero giornate retribuite
- Dipendenti a tempo parziale e assunti con contratti di formazione e lavoro - Numero giornate retribuite

QUADRO B:

- Unità immobiliari destinate esclusivamente all'esercizio dell'attività professionale: Mq complessivi
- Uso promiscuo dell'abitazione: Mq destinati all'esercizio dell'attività

QUADRO F:

- Modalità di espletamento dell'attività: Visite mediche generiche - % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Visite specialistiche - % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Esami diagnostici - % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Interventi chirurgici - % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: Altre attività - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: "Guardia medica/Emergenza sanitaria territoriale" - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: "Medicina fiscale" - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: "Medico generico" - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: "Medicina alternativa" (Omeopatia, Agopuntura, ecc.) - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Medicina legale e delle assicurazioni - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Anestesia e rianimazione - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Angiologia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Cardiochirurgia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Cardiologia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Chirurgia generale - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Neurochirurgia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Chirurgia pediatrica - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Chirurgia plastica - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Chirurgia toracica - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Chirurgia vascolare - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Chirurgia maxillo facciale - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Dermatologia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Diabetologia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Dietologia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Endocrinologia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Fisiatria e riabilitazione - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Geriatria - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Ostetricia e ginecologia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Gastroenterologia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Medicina interna - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Medicina del lavoro - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Medicina dello sport - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Neurologia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Oculistica - % compensi

- Aree di attività e specializzazioni: Odontoiatria - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Oncologia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Ortopedia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Otorinolaringoiatria - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Pediatria - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Pneumologia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Psichiatria - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Radiodiagnostica per immagini - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Radioterapia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Medicina nucleare - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Urologia - Andrologia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Allergologia e immunologia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Ematologia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Farmacologia e tossicologia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Nefrologia e emodialisi - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Reumatologia - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Patologia clinica - % compensi
- Aree di attività e specializzazioni: Altre - % compensi

QUADRO G:

- Tipologia clientela: Privati (non assistiti in convenzione con il SSN) - % compensi
- Tipologia clientela: Attività in convenzione con il SSN - % compensi
- Tipologia clientela: Strutture sanitarie pubbliche - % compensi
- Tipologia clientela: Strutture sanitarie private: ambulatori, poliambulatori, cliniche, case di cura, case di riposo, laboratori di analisi o altre strutture sanitarie private - % compensi
- Tipologia clientela: Compagnie di assicurazione - % compensi
- Tipologia clientela: Altre imprese e società - % compensi
- Elementi contabili specifici: Valore dei beni strumentali al netto delle quote di ammortamento
- Altri elementi specifici: Assistiti in convenzione con il SSN - numero
- Altri elementi specifici: Numero interventi chirurgici

QUADRO I:

- Beni strumentali: Autorefrattometro - numero fino a 20 milioni
- Beni strumentali: Autorefrattometro - numero oltre 20 fino a 80 milioni
- Beni strumentali: Autorefrattometro - numero oltre 80 milioni
- Beni strumentali: Oftalmometro - numero fino a 20 milioni
- Beni strumentali: Oftalmometro - numero oltre 20 fino a 80 milioni
- Beni strumentali: Oftalmometro - numero oltre 80 milioni
- Beni strumentali: Oftalmoscopio - numero fino a 20 milioni
- Beni strumentali: Oftalmoscopio - numero oltre 20 fino a 80 milioni
- Beni strumentali: Oftalmoscopio - numero oltre 80 milioni
- Beni strumentali: Unità operativa odontoiatrica - numero fino a 20 milioni
- Beni strumentali: Unità operativa odontoiatrica - numero oltre 20 fino a 80 milioni
- Beni strumentali: Unità operativa odontoiatrica - numero oltre 80 milioni

ALLEGATO 2

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SK22U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica:

- 85.20.0 – Servizi veterinari.

La finalità perseguita è di determinare un "compenso potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un professionista.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i diversi modelli organizzativi impiegati nell'esercizio della professione.

Al fine di conoscere le informazioni relative all'attività professionale in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SK22).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 7.242. I questionari restituiti sono stati 6.853, pari al 94,6% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.331 questionari, pari al 19,4% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- compensi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- quadro F del questionario (modalità di espletamento dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione della tipologia di clientela (quadro G del questionario);
- errata compilazione della provenienza della clientela (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 5.522.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere i professionisti oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base dei dati strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

---

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di professionisti (cluster); in tal modo i professionisti che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i professionisti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà professionali.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sei gruppi omogenei di professionisti.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi, che ha riguardato circa 5.500 soggetti, ha portato all'individuazione di 6 gruppi omogenei, differenziati in funzione di due elementi principali:

- la presenza di unità immobiliari destinate all'esercizio dell'attività professionale, che ha consentito di individuare coloro che operano servendosi di una struttura ben definita, nella maggior parte dei casi l'ambulatorio, attrezzato con beni strumentali anche complessi per l'esecuzione di interventi chirurgici. Si tratta dei cluster 2, 3 e 6 differenziati fra loro in funzione delle dimensioni e della consistenza della dotazione strumentale;
- la modalità di espletamento dell'attività, che ha distinto, fra coloro che operano in assenza di mq destinati all'attività, un gruppo omogeneo formato da consulenti (cluster 5), uno da veterinari operanti nell'ambito della zootecnia (cluster 4) e uno da veterinari operanti nell'ambito dei cavalli da equitazione (cluster 1).

L'analisi ha riguardato in modo prevalente liberi professionisti che svolgono direttamente l'attività e solo in pochissimi casi si avvalgono di personale.

La clientela, formata per la maggior parte da privati, è, in genere, di provenienza comunale e provinciale con un allargamento all'ambito regionale e, in qualche caso nazionale, per i cluster 1 e 5.

Salvo quanto espressamente specificato, tutti i valori evidenziati sono riferiti ai valori medi del cluster di riferimento.

CLUSTER 1 - PROFESSIONISTI CHE OPERANO NELL'AMBITO DEI CAVALLI DA EQUITAZIONE

NUMEROSITÀ: 219

I professionisti appartenenti a questo cluster operano nell'area di intervento "Cavalli da equitazione" (77% dei compensi). L'attività viene svolta direttamente in loco e, infatti, le visite domiciliari o presso allevamenti costituiscono la parte più significativa dei compensi (64%); ne discende che questi professionisti non dispongono di unità immobiliari destinate all'esercizio dell'attività se non, in pochi casi, di uno studio veterinario di piccole dimensioni (24 mq).

La clientela è formata da scuderie e maneggi (35% dei compensi) e da privati (31% dei compensi) localizzati, spesso, anche fuori provincia; questo gruppo ha, infatti, il più ampio bacino d'utenza che, con il 42% dei compensi, arriva ad avere anche un'influenza pluriregionale.

Coerentemente con l'attività svolta, i beni strumentali di cui dispongono questi professionisti sono un ecografo (45% dei professionisti), un apparecchio per i raggi X (36% dei casi) e un endoscopio (25% dei professionisti).

Le spese per assicurazioni professionali (dichiarate dal 37% dei professionisti) e quelle per l'acquisto di materiale sanitario sono sopra la media e ammontano rispettivamente a 634.000 e 4.355.000 lire circa; invece quelle per aggiornamento professionale, dichiarate dal 41% dei professionisti, risultano contenute e si attestano a 489.000 lire.

CLUSTER 2 – AMBULATORI DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 1.789

Caratteristica principale dei soggetti che appartengono a questo gruppo è lo svolgimento dell'attività in una struttura ambulatoriale, seppure di piccole dimensioni (indicata dal 50% dei soggetti, con una superficie media di 44 mq).

L'attività svolta consiste per lo più in visite ambulatoriali (60% dei compensi), circa 202 all'anno, ed in visite a domicilio (20% dei compensi).

Queste strutture non sono dotate, in genere, di beni strumentali specifici per interventi chirurgici complessi, ma dispongono solo di ciò che è necessario per effettuare piccole operazioni ambulatoriali che non richiedono il ricovero dell'animale per più di poche ore.

L'area d'intervento principale è quella degli animali da compagnia (86% dei compensi) e la tipologia di clientela prevalente è quella dei privati (86% dei compensi); il bacino d'utenza è prevalentemente comunale (68% dei compensi) ma è discreta anche l'influenza territoriale della provincia (26%).

Le spese sono molto contenute, sia quelle per assicurazione professionale (indicate dal 25% dei soggetti, con un valore medio pari a 420.000 lire) sia quelle per l'acquisto di materiale sanitario (2.018.000 lire) e per l'aggiornamento professionale (indicate dal 29% dei soggetti, con un valore medio pari a 490.000 lire).

CLUSTER 3 – AMBULATORIO DI MEDIE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 1.224

Come nel cluster precedente, anche i soggetti che appartengono a questo gruppo svolgono la loro attività utilizzando una struttura ambulatoriale ma di maggiori dimensioni che risultano, con 51 mq, intermedie tra il cluster 2 e il cluster 6.

L'attività svolta consiste per lo più in visite ambulatoriali, circa 484 all'anno, per il 66% dei compensi ed è rilevante anche la percentuale di compensi che deriva dagli interventi chirurgici (14%).

Queste strutture hanno una discreta dotazione di beni strumentali che comprende il tavolo operatorio, la lampada scialitica, il carrello servitore, la sterilizzatrice, la centrifuga, l'apparecchio per ematologia, il microscopio, l'apparecchio per i raggi X, quello per anestesia, l'oto e oftalmoscopio, l'elettrobisturi, l'aspiratore e i ferri chirurgici.

L'area d'intervento principale è quella degli animali da compagnia (95% dei compensi) e la tipologia di clientela prevalente è quella dei privati (93% dei compensi); il bacino d'utenza è prevalentemente comunale (71% dei compensi).

Le spese, poco sopra la media, sono così ripartite: assicurazione professionale (indicate dal 45% dei soggetti, con un valore medio pari a 500.000 lire), acquisto di materiale sanitario 6.600.000 lire e aggiornamento professionale (indicate dal 44% dei soggetti, con un valore medio pari a 650.000 lire).

CLUSTER 4 - PROFESSIONISTI CHE OPERANO NELL'AMBITO DELLA ZOOTECNIA

NUMEROSITÀ: 1.053

I professionisti appartenenti a questo cluster operano prevalentemente nell'area di intervento "Zootecnia (allevamenti e grandi animali in genere)", dalla quale derivano il 93% dei compensi totali.

Come per il gruppo 1, l'attività viene svolta direttamente in loco, tanto che le visite domiciliari o presso allevamenti costituiscono la parte principale dei compensi (48%); rispetto a tutti gli altri cluster sono molto rilevanti anche i compensi percepiti per prestazioni di inseminazione artificiale (32%) e quelli per assistenza al parto/ostetricia (15%).

Questi professionisti non dispongono di unità immobiliari destinate all'esercizio dell'attività se non nei pochissimi casi (17%) di utilizzo di uno studio veterinario di piccole dimensioni (23 mq).

La clientela è formata in prevalenza da aziende agricole e allevamenti (77% dei compensi) localizzati per lo più in ambito provinciale (88% dei compensi).

I beni strumentali di cui dispongono i soggetti appartenenti al cluster sono i ferri chirurgici per piccoli interventi (60% dei professionisti), un oto e oftalmoscopio (25% dei professionisti), e un microscopio (19% dei professionisti).

Le spese per assicurazioni professionali, indicate dal 20% dei soggetti, ammontano a 660.000 lire, quelle per l'acquisto di materiale sanitario a 3.200.000 lire e quelle per aggiornamento professionale, indicate dal 23% dei soggetti, ammontano a 790.000 lire.

CLUSTER 5 - PROFESSIONISTI CHE SVOLGONO ATTIVITÀ DI CONSULENZA

NUMEROSITÀ: 905

Questo cluster risulta caratterizzato dalla presenza di professionisti che effettuano prevalentemente attività di consulenza. Se si considerano le modalità di espletamento dell'attività, infatti, si può osservare che il 70% dei compensi deriva da consulenze, perizie e collaborazioni e il restante 30% è articolato fra tutte le altre attività.

Le principali aree d'intervento sono la zootecnia (indicata dal 52% dei soggetti, per compensi medi pari all'83% dei compensi totali), quella relativa agli animali da compagnia (indicata dal 54% dei soggetti, per compensi medi pari al 70% dei compensi totali) e, inoltre, da altre aree (indicate dal 22% dei soggetti, con un'incidenza del 71% sui compensi), alle quali si possono ragionevolmente ricondurre, ad esempio, le aziende che producono mangimi per animali.

Coerente con il tipo di attività svolta risulta la tipologia di clientela: strutture sanitarie private (indicate dal 22% dei soggetti, con un'incidenza del 71% sui compensi), strutture sanitarie pubbliche (indicate dal 24% dei soggetti, con un'incidenza del 74% sui compensi), aziende produttrici di mangimi (indicate dal 17% dei soggetti, con un'incidenza del 68% sui compensi), aziende agricole e allevamenti (indicate dal 31% dei soggetti, con un'incidenza del 38% sui compensi); la restante parte è suddivisa fra privati e altre tipologie. L'area d'intervento è, come nel cluster 1, allargata all'ambito regionale e pluriregionale che complessivamente contribuiscono alla realizzazione dei compensi per circa il 28%.

Per lo svolgimento del proprio lavoro i professionisti appartenenti al cluster non si avvalgono di una struttura definita, se non nei pochi casi (17%) di studi veterinari di dimensioni limitate (25 mq). Anche la dotazione di beni strumentali non è rilevante: in pochissimi casi sono presenti i ferri chirurgici, il microscopio o l'oto e oftalmoscopio.

Le spese per assicurazioni professionali (dichiarate solo dal 19% dei professionisti) e quelle per l'acquisto di materiale sanitario (dichiarate dal 37% dei soggetti) sono al di sotto della media e ammontano rispettivamente a 440.000 e 2.000.000 lire circa; quelle per aggiornamento professionale, invece (dichiarate dal 36% dei professionisti) risultano sopra la media e pari a 900.000 lire circa.

CLUSTER 6 – AMBULATORI DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 286

Appartengono al cluster in esame i soggetti che svolgono la loro attività utilizzando una struttura di grandi dimensioni; si tratta nella maggior parte dei casi (78%) di ambulatori (mediamente di 95 mq) e, per una piccola percentuale (14%), di cliniche veterinarie (140 mq).

Queste strutture hanno una dotazione di beni strumentali molto ampia, soprattutto di quelli specifici per gli interventi chirurgici; sono presenti il tavolo operatorio, la lampada scialitica, il carrello servitore, la sterilizzatrice, la centrifuga, l'apparecchio per ematologia, il microscopio, l'apparecchio per i raggi X, quello per anestesia, l'oto e oftalmoscopio, l'elettrobisturi, l'aspiratore, l'autoclave e naturalmente i ferri chirurgici, per un valore complessivo di circa 68 milioni.

I professionisti che operano con questa modalità collaborano nel 49% dei casi con due soci o associati, generalmente veterinari anch'essi, e solo raramente con personale dipendente.

L'attività svolta consiste per lo più in visite ambulatoriali (53% dei compensi, circa 660 all'anno), ma è molto consistente rispetto a tutti gli altri cluster la percentuale di compensi che deriva dagli interventi chirurgici (20%) e dagli esami diagnostici (14%).

L'area d'intervento principale è, come per i cluster 2 e 3, quella degli animali da compagnia (94% sui compensi) e la tipologia di clientela prevalente è quella dei privati (93% sui compensi).

Le spese per assicurazioni professionali, per l'acquisto di materiale sanitario e per l'aggiornamento professionale sono tutte al di sopra della media generale e ammontano rispettivamente 504.000, 17.693.000 e 712.000 lire.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI COMPENSO

Una volta suddivisi i professionisti in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei compensi dei professionisti appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di compenso" è stata effettuata individuando la relazione tra il compenso (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali dei professionisti (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati dei professionisti per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le situazioni anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di compenso".

In particolare sono state esclusi i professionisti che presentano costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai compensi dichiarati.

Successivamente è stato utilizzato un indicatore economico-contabile specifico dell'attività in esame:

- ***resa oraria*** = compensi derivanti dall'attività professionale o artistica - spese per collaboratori coordinati e continuativi - compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica /(numero addetti[4]*40*45).

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica dell'indicatore precedentemente definito e poi sono state selezionati i professionisti che presentavano valori degli indicatori all'interno di un determinato intervallo per costituire il campione di riferimento.

Per l'indicatore sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1 e 6;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 2, 3, 4, 5.

Così definito il campione di professionisti di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di compenso" per ciascun gruppo omogeneo.

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Peso_ore è pari a: (minor valore tra 40 e " Numero medio di ore settimanali dedicate all'attività ")/40.

numero addetti = (professionista che opera in forma individuale)	(1* PESO_ORE)+ numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro
numero addetti = (associazioni/ società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro + % di lavoro complessivamente prestato su base annua da soci o associati che prestano attività nello studio/100

dove PESO_ORE è pari a: (minor valore tra 40 e "Ore settimanali dedicate all'attività professionale")/40.

Per la determinazione della "funzione di compenso" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. Per l'attività professionale svolta in forma individuale è stata utilizzata nell'analisi anche la variabile "*età professionale*", una delle più significative per rappresentare l'esperienza, le competenze e la notorietà del professionista. Tale variabile è stata trattata con funzioni "spline lineari continue". Inoltre, al fine di cogliere l'eventuale incidenza sui risultati economici dello svolgimento di altre attività, nel definire la variabile "*età professionale*" si è tenuto conto del numero medio di ore settimanali dedicate all'attività. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di compenso" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 2.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di compenso".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del compenso del singolo professionista sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[5];
- la stima del compenso di riferimento.

Nell'allegato 2.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni professionista viene determinato il compenso di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale compenso è dato dalla media dei compenso di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili del professionista, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

---

[5] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni professionista ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 2.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO

SK22U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3
Valore dei beni strumentali	0,1786	0,1807	0,2047
Numero soci o associati (% di lavoro complessivamente prestato su base annua da soci o associati che prestano attività nello studio / 100)	-	8070,6687	12.217,2246
Spese per collaboratori coordinati e continuativi	3,0653	1,7912	1,1019
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	3,0653	1,7912	1,0984
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica	3,0653	1,7912	1,2499
Consumi	2,9875	1,7741	1,4413
Altre spese - Spese sostenute nell'anno per l'acquisto di materiale sanitario	1,3860	-	-
Altre spese - Spese sostenute nell'anno per l'acquisto di materiale sanitario - Assicurazioni R.C. professionali	-	1,1239	1,1857
Spese sostenute nell'anno per l'acquisto di materiale sanitario	1,1622	1,5602	1,3305
Assicurazioni R.C. professionali	-	2,9972	2,7783
Visite ambulatoriali - Numero	-	8.3398	8,6509
Visite domiciliari o presso allevamenti - Numero	-	16,9510	19,0149
Interventi chirurgici - Numero	348,1623	76,4256	80,3322
Prestazioni di inseminazione artificiali - Numero	-	-	-
Attività di consulenza, perizia e collaborazione - Numero	-	-	72,1413

-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO **SK22U**

VARIABILI	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**
Valore dei beni strumentali	0,3711	0,3496	0,2490
Numero soci o associati (% di lavoro complessivamente prestato su base annua da soci o associati che prestano attività nello studio / 100)	20.632,7662	18.723,2685	15.880,4486
Spese per collaboratori coordinati e continuativi	1,6946	1,6288	1,0670
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	1,6946	1,6288	1,1993
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica	1,6946	1,6288	1,3467
Consumi	2,4859	2,8833	1,2599
Altre spese - Spese sostenute nell'anno per l'acquisto di materiale sanitario	-	2,6310	1,7682
Altre spese - Spese sostenute nell'anno per l'acquisto di materiale sanitario - Assicurazioni R.C. professionali	1,6863	-	-
Spese sostenute nell'anno per l'acquisto di materiale sanitario	1,1791	1,0463	1,4313
Assicurazioni R.C. professionali	2,8852	-	-
Visite ambulatoriali - Numero	-	-	-
Visite domiciliari o presso allevamenti - Numero	16,4689	32,9804	-
Interventi chirurgici - Numero	-	-	78,6781
Prestazioni di inseminazione artificiali - Numero	8,8013	-	-
Attività di consulenza, perizia e collaborazione - Numero	-	24,4222	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSORELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE **SK22U**

VARIABILI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**
Età professionale anni 1-5**:** la variabile è pari al minor valore tra 5 e ETA_P (*) ; la variabile è inoltre ponderata con il numero medio di ore settimanali dedicate all'attività (peso_ore) (**)	-	2.393,0773	-
Età professionale anni 1-6**:** la variabile è pari al minor valore tra 5 e ETA_P (*) ; la variabile è inoltre ponderata con il numero medio di ore settimanali dedicate all'attività (peso_ore) (**)	-	-	2.713,0156
Età professionale anni 1-7**:** la variabile è pari al minor valore tra 5 e ETA_P (*) ; la variabile è inoltre ponderata con il numero medio di ore settimanali dedicate all'attività (peso_ore) (**)	3.142,2318	-	-
Età professionale anni 1-8**:** la variabile è pari al minor valore tra 5 e ETA_P (*) ; la variabile è inoltre ponderata con il numero medio di ore settimanali dedicate all'attività (peso_ore) (**)	-	-	-

(*) **ETA_P** = Anno d'imposta per l'applicazione dello studio - anno di iscrizione ad albi professionali
(**) **PESO_ORE** è pari a: (minor valore tra 40 e "Numero medio di ore settimanali dedicate all'attività")/40.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSORELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE

VARIABILI	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**
Età professionale anni 1-5**:** la variabile è pari al minor valore tra 5 e ETA_P (*) ; la variabile è inoltre ponderata con il numero medio di ore settimanali dedicate all'attività (peso_ore) (**)	-	-	-
Età professionale anni 1-6**:** la variabile è pari al minor valore tra 5 e ETA_P (*) ; la variabile è inoltre ponderata con il numero medio di ore settimanali dedicate all'attività (peso_ore) (**)	-	-	-
Età professionale anni 1-7**:** la variabile è pari al minor valore tra 5 e ETA_P (*) ; la variabile è inoltre ponderata con il numero medio di ore settimanali dedicate all'attività (peso_ore) (**)	-	-	-
Età professionale anni 1-8**:** la variabile è pari al minor valore tra 5 e ETA_P (*) ; la variabile è inoltre ponderata con il numero medio di ore settimanali dedicate all'attività (peso_ore) (**)	2.883,5411	4.059,1111	1.851,0562

(*) **ETA_P** = Anno d'imposta per l'applicazione dello studio - anno di iscrizione ad albi professionali
(**) **PESO_ORE** è pari a: (minor valore tra 40 e "Numero medio di ore settimanali dedicate all'attività")/40.

ALLEGATO 2.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A:

- % di lavoro complessivamente prestato su base annua, da parte dei soci o associati che prestano attività nello studio

QUADRO B:

- Mq unità immobiliari destinate esclusivamente all'esercizio dell'attività professionale: per cliniche veterinarie, case di cura veterinarie, ospedali veterinari
- Mq unità immobiliari destinate esclusivamente all'esercizio dell'attività professionale: per ambulatori veterinari

QUADRO F:

- Modalità di espletamento dell'attività: visite domiciliari o presso allevamenti – numero
- Modalità di espletamento dell'attività: visite domiciliari o presso allevamenti – % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: visite ambulatoriali – numero
- Modalità di espletamento dell'attività: visite ambulatoriali – % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: esami diagnostici – % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: interventi chirurgici – numero
- Modalità di espletamento dell'attività: interventi chirurgici – % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: assistenza al parto/ostetricia – % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: attività di consulenza, perizia e collaborazione – numero
- Modalità di espletamento dell'attività: attività di consulenza, perizia e collaborazione – % compensi
- Modalità di espletamento dell'attività: prestazioni di inseminazione artificiale – numero
- Modalità di espletamento dell'attività: prestazioni di inseminazione artificiale – % compensi
- Aree di intervento: animali da compagnia – % compensi
- Aree di intervento: zootecnia (allevamenti e grandi animali in genere) – % compensi
- Aree di intervento: cavalli da equitazione – % compensi

QUADRO G:

- Tipologia clientela: privati - % compensi
- Tipologia clientela: aziende agricole e allevamenti - % compensi
- Tipologia clientela: aziende di produzione mangimi per animali - % compensi
- Tipologia clientela: scuderie e maneggi - % compensi
- Tipologia clientela: strutture sanitarie pubbliche - % compensi
- Tipologia clientela: strutture sanitarie private (ambulatori, laboratori di analisi, cliniche, ecc.) - % compensi
- Elementi contabili specifici: spese sostenute nell'anno per l'acquisto di materiale sanitario
- Elementi contabili specifici: spese di aggiornamento professionale/partecipazione a convegni
- Personale addetto all'attività: veterinari – non dipendenti: compensi

QUADRO I:

- Beni strumentali: tavolo operatorio - numero fino a 1 milione cadauno
- Beni strumentali: tavolo operatorio - numero oltre 1 fino a 5 milioni cadauno
- Beni strumentali: tavolo operatorio - numero oltre 5 fino a 10 milioni cadauno
- Beni strumentali: tavolo operatorio - numero oltre 10 milioni cadauno
- Beni strumentali: lampada scialitica - numero fino a 1 milione cadauno
- Beni strumentali: lampada scialitica - numero oltre 1 fino a 5 milioni cadauno

- Beni strumentali: lampada scialitica - numero oltre 5 fino a 10 milioni cadauno
- Beni strumentali: lampada scialitica - numero oltre 10 milioni cadauno
- Beni strumentali: carrello servitore - numero fino a 1 milione cadauno
- Beni strumentali: carrello servitore - numero oltre 1 fino a 5 milioni cadauno
- Beni strumentali: carrello servitore - numero oltre 5 fino a 10 milioni cadauno
- Beni strumentali: carrello servitore - numero oltre 10 milioni cadauno
- Beni strumentali: apparecchiatura per ematologia, liquidi organici, sierologia e batteriologia - numero fino a 1 milione cadauno
- Beni strumentali: apparecchiatura per ematologia, liquidi organici, sierologia e batteriologia - numero oltre 1 fino a 5 milioni cadauno
- Beni strumentali: apparecchiatura per ematologia, liquidi organici, sierologia e batteriologia - numero oltre 5 fino a 10 milioni cadauno
- Beni strumentali: apparecchiatura per ematologia, liquidi organici, sierologia e batteriologia - numero oltre 10 milioni cadauno
- Beni strumentali: apparecchiatura per raggi X - numero fino a 1 milione cadauno
- Beni strumentali: apparecchiatura per raggi X - numero oltre 1 fino a 5 milioni cadauno
- Beni strumentali: apparecchiatura per raggi X - numero oltre 5 fino a 10 milioni cadauno
- Beni strumentali: apparecchiatura per raggi X - numero oltre 10 milioni cadauno
- Beni strumentali: ferri chirurgici - numero fino a 1 milione cadauno
- Beni strumentali: ferri chirurgici - numero oltre 1 fino a 5 milioni cadauno
- Beni strumentali: ferri chirurgici - numero oltre 5 fino a 10 milioni cadauno
- Beni strumentali: ferri chirurgici - numero oltre 10 milioni cadauno
- Beni strumentali: elettrobisturi - numero fino a 1 milione cadauno
- Beni strumentali: elettrobisturi - numero oltre 1 fino a 5 milioni cadauno
- Beni strumentali: elettrobisturi - numero oltre 5 fino a 10 milioni cadauno
- Beni strumentali: elettrobisturi - numero oltre 10 milioni cadauno
- Beni strumentali: ecografo - numero fino a 1 milione cadauno
- Beni strumentali: ecografo - numero oltre 1 fino a 5 milioni cadauno
- Beni strumentali: ecografo - numero oltre 5 fino a 10 milioni cadauno
- Beni strumentali: ecografo - numero oltre 10 milioni cadauno
- Beni strumentali: elettrocardiografo - numero fino a 1 milione cadauno
- Beni strumentali: elettrocardiografo - numero oltre 1 fino a 5 milioni cadauno
- Beni strumentali: elettrocardiografo - numero oltre 5 fino a 10 milioni cadauno
- Beni strumentali: elettrocardiografo - numero oltre 10 milioni cadauno
- Beni strumentali: endoscopio - numero fino a 1 milione cadauno
- Beni strumentali: endoscopio - numero oltre 1 fino a 5 milioni cadauno
- Beni strumentali: endoscopio - numero oltre 5 fino a 10 milioni cadauno
- Beni strumentali: endoscopio - numero oltre 10 milioni cadauno
- Beni strumentali: aspiratore - numero fino a 1 milione cadauno
- Beni strumentali: aspiratore - numero oltre 1 fino a 5 milioni cadauno
- Beni strumentali: aspiratore - numero oltre 5 fino a 10 milioni cadauno
- Beni strumentali: aspiratore - numero oltre 10 milioni cadauno
- Beni strumentali: autoclave - numero fino a 1 milione cadauno
- Beni strumentali: autoclave - numero oltre 1 fino a 5 milioni cadauno
- Beni strumentali: autoclave - numero oltre 5 fino a 10 milioni cadauno
- Beni strumentali: autoclave - numero oltre 10 milioni cadauno

DECRETO 8 marzo 2002.

Individuazione di nuove aree territoriali omogenee per il comparto manifatturiero della lavorazione e trasformazione del vetro.

IL MINISTRO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, concernente disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto l'articolo 62-bis del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, che prevede, da parte degli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze, l'elaborazione di appositi studi di settore in relazione ai vari settori economici;

Visto l'articolo 3, comma 121, della legge 23 dicembre 1996, n. 662, in base al quale i soggetti che hanno dichiarato ricavi derivanti dall'esercizio di attività di impresa di cui all'articolo 53, comma 1, ad esclusione di quelli indicati alla lettera c), del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, o compensi derivanti dall'esercizio di arti e professioni di ammontare non superiore a lire dieci miliardi, pari a euro 5.164.569, sono tenuti a fornire all'Amministrazione finanziaria i dati contabili ed extracontabili necessari per l'elaborazione degli studi di settore;

Visto i propri decreti concernenti l'approvazione degli studi di settore relativi ad attività imprenditoriali nel settore delle manifatture, dei servizi, del commercio e ad attività professionali;

Visto i propri decreti 30 marzo 1999, 3 febbraio 2000, 26 febbraio 2000 e 20 marzo 2001 concernenti l'individuazione delle aree territoriali omogenee in relazione alle quali differenziare le modalità di applicazione degli studi di settore;

Visto l'articolo 1, della legge della regione Lazio 5 ottobre 1999, n. 25, concernente l'istituzione nella provincia di Roma del comune di Fonte Nuova per distacco delle frazioni di Tor Lupara di Mentana e di Santa Lucia di Mentana (provincia di Roma) e della frazione di Tor Lupara di Guidonia Montecelio per distacco dal comune di Guidonia Montecelio (provincia di Roma);

Visto l'articolo 1, della legge della regione Lombardia 23 novembre 2001, n.21 concernente l'istituzione nella provincia di Milano del comune di Baranzate per distacco della frazione di Baranzate dal comune di Bollate (provincia di Milano);

Visto l'articolo 10, della legge 8 maggio 1998, n. 146, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento nonché le cause di esclusione degli stessi;

Considerata la necessità di individuare le peculiarità determinate dal luogo di svolgimento di talune attività economiche;

Visto il proprio decreto 10 novembre 1998, che ha istituito la Commissione di esperti prevista dall'articolo 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, integrata e modificata dal decreto ministeriale 24 ottobre 2000;

Visto l'articolo 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n.300, che ha trasferito le funzioni dei Ministeri del bilancio, del tesoro e della programmazione economica e delle finanze al Ministero dell'economia e delle finanze;

Visto l'articolo 57 del medesimo decreto legislativo n.300 del 1999 che ha istituito le Agenzie fiscali;

D E C R E T A:

Art. 1

(Individuazione di nuove aree territoriali)

1. Sono individuate nuove aree territoriali omogenee, per il comparto manifatturiero della lavorazione e trasformazione del vetro, in relazione alle quali differenziare le modalità di applicazione degli studi di settore al fine di tenere conto del luogo in cui l'impresa svolge l'attività economica. La metodologia seguita per individuare le predette nuove aree territoriali omogenee è indicata nell'allegato 1.
2. Nei decreti di approvazione degli studi di settore sono indicate le modalità con cui effettuare le predette differenziazioni.

Art. 2

(Aggiornamento delle aree territoriali)

1. Le aree territoriali omogenee individuate nell'articolo 1, comma 1, del decreto ministeriale 30 marzo 1999, nell'articolo 2, comma 1, del decreto ministeriale 3 febbraio 2000, nell'articolo 1, comma 1, del decreto ministeriale 26 febbraio 2000, e nell'articolo 1, comma 1, del decreto ministeriale 20 marzo 2001, sono modificate al fine di tenere conto dell'istituzione dei comuni di Fonte Nuova e di Baranzate. I gruppi di appartenenza dei nuovi comuni sono riportati nell'allegato 2. Le predette modifiche si applicano a decorrere dal periodo d'imposta che inizia successivamente al 31 dicembre 2000.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 8 marzo 2002

Il Ministro: TREMONTI

ALLEGATO 1

Nota tecnica e metodologica

territorialità del comparto manifatturiero della lavorazione e trasformazione del vetro

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA DEFINIZIONE DELLE AREE TERRITORIALI

Obiettivo dell'analisi è individuare e descrivere le aree di specializzazione e concentrazione industriale nel comparto in esame[1].

La localizzazione territoriale rappresenta, infatti, una componente molto importante nello svolgimento dell'attività economica delle P.M.I., dal momento che può condizionarne le performance.

Poiché il tessuto produttivo del nostro paese è caratterizzato prevalentemente dalla presenza di imprese di piccole e medie dimensioni, le economie di scala sono frequentemente generate dal grado di organizzazione logistica, tecnologica e commerciale dell'ambiente economico in cui tali imprese operano piuttosto che dalle loro dimensioni. Tali caratteristiche sono tipiche delle aree-distretto e delle aree ad alta specializzazione produttiva.

Per queste ragioni le imprese appartenenti a tali aree possono beneficiare di vantaggi in termini di costi di produzione, flessibilità e opportunità di commercializzazione dei propri prodotti, rispetto ai concorrenti localizzati invece al di fuori delle aree specializzate.

L'analisi è stata condotta a livello di singolo Comune.

Il percorso metodologico è il seguente:

- scelta di un set di indicatori che permettano di cogliere gli aspetti precedentemente esposti;
- identificazione di aree territoriali omogenee rispetto a tali indicatori.

DEFINIZIONE DEL SET DI INDICATORI

Per l'individuazione delle aree omogenee nel comparto della lavorazione e trasformazione del vetro sono stati analizzati indicatori di specializzazione e concentrazione produttiva, basati sulla numerosità relativa delle imprese e dei dipendenti operanti nel comparto.

Questi indicatori sono da tempo largamente utilizzati nell'ambito degli studi e delle ricerche che mirano ad approfondire la natura e le caratteristiche dei sistemi produttivi locali.

Gli indicatori di specializzazione produttiva misurano l'incidenza della specifica produzione rispetto all'insieme delle trasformazioni manifatturiere all'interno di un'area. Gli indicatori di concentrazione esprimono, per ogni settore considerato, il peso delle attività produttive localizzate all'interno di un'area territoriale rispetto all'intero paese.

Oltre ai dati sulle imprese e i dipendenti, sono stati introdotti nell'analisi i volumi di esportazione, partendo dalla constatazione che le aree contraddistinte da gradi elevati di specializzazione e/o concentrazione produttiva possiedono anche un notevole grado di apertura verso l'estero e una importante capacità di servire i mercati internazionali.

Nell'analisi sono stati considerati anche indicatori di densità d'impresa, come misura del carattere di "monocoltura" produttiva all'interno di un determinato sistema economico locale. Ciò rispecchia l'evidenza secondo cui alla formazione di aree specializzate concorre la tendenza a riprodurre iniziative e modelli imprenditoriali basati su una cultura produttiva fortemente radicata a livello locale.

Di seguito vengono riportati gli indicatori utilizzati nell'analisi, calcolati per il comparto della lavorazione e trasformazione del vetro.

---

[1]Pur se le attività di trasformazione incluse nel comparto considerato fanno riferimento a mercati e a problematiche di consumo differenti, a motivo della diversa funzione d'uso dei beni prodotti (il vetro d'arte è collegato a comportamenti di acquisto e a logiche di consumo assai diverse da quelle che caratterizzano ad esempio il vetro piano destinato per lo più ad uso industriale o comunque dei prodotti in vetro destinati a mercati di massa), la scelta di effettuare l'analisi del grado di specializzazione territoriale su questo insieme di attività congiuntamente, dipende strettamente dalla natura dei processi produttivi che contraddistingue queste attività e che hanno in comune soprattutto la materia prima lavorata e, in parte, i canali distributivi.

Indicatori di specializzazione produttiva

- % imprese del settore rispetto al totale imprese delle attività manifatturiere a livello comunale,
- % dipendenti del settore rispetto al totale dipendenti delle attività manifatturiere a livello comunale,
- % export del settore rispetto al totale export delle attività manifatturiere a livello comunale.

Indicatori di concentrazione produttiva

- % imprese del settore nel comune rispetto al totale nazionale delle imprese del settore,
- % dipendenti del settore nel comune rispetto al totale nazionale dei dipendenti del settore,
- % export del settore nel comune rispetto al totale nazionale dell'export del settore.

Indicatore di densità d'impresa

- numero imprese del settore, a livello comunale, per 1.000 abitanti.

Le variabili utilizzate per il calcolo dei precedenti indicatori sono le seguenti:

Variabile	*Anno*	*Fonte*
Numero di imprese	1996	ISTAT
Numero di dipendenti	1996	ISTAT
Volume dell'export	1996	MINISTERO DELLE FINANZE

Di seguito vengono riportate le aggregazioni elementari utilizzate per il settore in esame:

Descrizione settore	*Classificazione Istat attività economiche 1991*
Industria della lavorazione e trasformazione del vetro:	
- *lavorazione e trasformazione del vetro piano;*	26.12.0
- *lavorazione e trasformazione del vetro cavo;*	26.15.1
- *lavorazione di vetro a mano e a soffio;*	26.15.2
- *fabbricazione e lavorazione di altro vetro (vetro tecnico e industriale per altri lavori).*	26.15.3

DEFINIZIONE DELLE AREE TERRITORIALI OMOGENEE

La metodologia scelta per giungere all'identificazione delle aree di specializzazione e concentrazione è quella già largamente utilizzata nello sviluppo degli Studi di Settore: applicazione di una Cluster Analysis ai risultati di una precedente analisi fattoriale, nella fattispecie un'Analisi in Componenti Principali (ACP).

L'obiettivo dell'ACP è di ridurre la dimensione dei dati conservando quanto più possibile l'informazione statistica disponibile[2].

L'ACP è stata anche utilizzata come strumento per analizzare l'insieme degli indicatori e le loro correlazioni, allo scopo di identificare fattori di specializzazione e/o di concentrazione.

[2] L'ACP è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate). Tali componenti (fattori), ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie, sono scelte in modo che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione.

Sulla base dei fattori significativi dell'ACP, la Cluster Analysis ha condotto alla classificazione dei Comuni in 4 aree territoriali.

Tali raggruppamenti, contraddistinti da profili tra loro differenti, rappresentano alcune delle combinazioni più significative tra specializzazione, concentrazione localizzativa, apertura verso i mercati esteri, e imprenditorialità intensiva nel comparto esaminato. E' opportuno segnalare che, pur non intendendo fornire direttamente un'ulteriore mappatura dei distretti produttivi rispetto a quelle già esistenti, la ricerca ha condotto anche all'individuazione di aree generalmente riconosciute come tali, quale risultato della simultanea presenza di valori elevati di specializzazione e concentrazione produttiva, di un grado maggiore di apertura verso i mercati internazionali, di una forte impronta monocolturale.

Di seguito vengono riportate le caratteristiche di ciascuna area territoriale individuata.

Nell'Allegato 1.A viene riportato l'elenco, per Regione, dei singoli Comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza.

DESCRIZIONE DELLE AREE TERRITORIALI

GRUPPO 1 - AREA DEL DISTRETTO STORICO DEL VETRO ARTISTICO DI MURANO

Storicamente l'isola di Murano, situata all'interno del comune di Venezia, è stata la culla della produzione artistica del vetro fin dal Rinascimento divenendo famosa nel mondo innanzitutto per la particolare tecnica di lavorazione a soffio, ma anche per la varietà dell'invenzione degli oggetti prodotti (lampadari, vasi, bicchieri e più recentemente di soprammobili) e per la originale bellezza delle combinazioni e fantasie cromatiche. Anche oggi, malgrado i progressivi segni di declino imprenditoriale, quest'area conserva intatto il primato a livello nazionale per le produzioni artigianali ed artistiche che la qualificano come distretto storico ove la cultura del vetro è ancora capace di generare iniziative imprenditoriali.

Qui non vi è una marcata specializzazione di comparto né in termini di imprese nè di addetti: infatti gli indicatori relativi alla specializzazione degli addetti e delle imprese raggiungono rispettivamente il 13% e 16% ; mentre è assolutamente rilevante l'entità della concentrazione produttiva sia rispetto all'insediamento delle unità produttive (8% rispetto al totale nazionale) sia rispetto all'occupazione (7% del totale nazionale).

L'importanza dello sbocco sui mercati esteri della produzione artistica proveniente dalle celebri fornaci è testimoniata dal peso che i flussi di esportazione rappresentano rispetto al totale nazionale (2%). Le imprese operanti nel settore sono tipicamente di dimensione artigianale (una media di 5 addetti per impresa) né potrebbe essere diversamente data la peculiarità del modello produttivo sostanzialmente invariato da secoli. Ciò malgrado non si può affermare che l'indicatore di monocultura produttiva sia elevato (solo 1 impresa ogni 1000 abitanti) a conferma del fatto che, pur mantenendo la leadership a livello nazionale, la diffusione dell'apparato produttivo è piuttosto rarefatta.

GRUPPO 2 - AREE DESPECIALIZZATE O COMPLETAMENTE PRIVE DI ATTIVITÀ IMPRENDITORIALI NEL COMPARTO

E' il gruppo più numeroso e comprende quei comuni che non presentano alcuna distintiva caratteristica rispetto ai processi della lavorazione del vetro sia di tipo artigianale (produzione artistica) sia di tipo industriale: o perché appunto despecializzati oppure perché del tutto privi di imprese operanti in tali attività.

GRUPPO 3 - AREE METROPOLITANE AD ALTO TASSO DI INDUSTRIALIZZAZIONE E CONCENTRAZIONE DI ATTIVITÀ DI LAVORAZIONE DEL VETRO PIANO

Questo raggruppamento comprende quei grandi comuni metropolitani (Milano, Roma, Napoli, Torino) che, unitamente a Parma, presentano un apprezzabile grado di concentrazione localizzativa di imprese operanti nella lavorazione del vetro piano. In effetti, è questo il gruppo in cui il numero di imprese e di addetti nel comparto considerato risulta lievemente maggiore rispetto agli altri (anche rispetto allo stesso distretto di Murano) e ciò non deve destare sorpresa dal momento che le imprese insediate in tali contesti produttivi beneficiano comunque delle esternalità logistiche e infrastrutturali derivanti dall'elevata organizzazione che li contraddistingue.

I valori degli indicatori di concentrazione risultano uniformi (2%) in relazione sia al numero di imprese che agli addetti; dall'area, inoltre, proviene complessivamente un notevole contributo in valore assoluto anche ai flussi di export del settore (l'11% del totale nazionale).

Tuttavia, l'inserimento delle imprese del settore in simili contesti a forte differenziazione produttiva neutralizza il grado di specializzazione produttiva dell'area (gli indicatori riferiti agli addetti, alle imprese e all'export sono largamente inferiori alla soglia del 10%) così come rende irrilevante l'impronta monocolturale delle produzioni, rispetto al caso in cui esse vengono effettuate in sistemi locali dimensionalmente molto più contenuti.

GRUPPO 4 - LE AREE AD ELEVATA SPECIALIZZAZIONE NELLA LAVORAZIONE INDUSTRIALE DEL VETRO

Le aree che compongono questo gruppo presentano un apprezzabile grado di specializzazione produttiva, testimoniato specialmente dai valori degli indicatori relativi agli addetti (24%) ed evidenziano una accentuata apertura verso i mercati esteri come mostra l'indicatore di specializzazione dell'export (37% in media).

La struttura produttiva del comparto in questo gruppo è costituita, coerentemente con la natura organizzativa del ciclo di produzione, da imprese di media dimensione con una dimensione pari a 19 addetti e non risulta essere caratterizzata da un elevato grado di monocultura produttiva (1 impresa per 1000 abitanti); irrilevante è invece la concentrazione localizzativa all'interno di quest'area, tanto delle imprese quanto degli addetti.

Dal punto di vista geografico fanno parte di questo gruppo soprattutto comuni situati nella regione Veneto (37%) nelle province di Treviso (Monastier e Resana), Padova (Piombino Dese e Saletto), Venezia (Marcon) e Verona (Colognola ai Colli). Gli altri insediamenti produttivi si trovano in particolare in Toscana nelle province di Siena, Pisa ed Arezzo.

ALLEGATO 1.A

Territorialità del comparto manifatturiero della lavorazione e trasformazione del vetro
Elenco, per regione, dei comuni e dei relativi gruppi territoriali di appartenenza

BASILICATA

- GENZANO DI LUCANIA 4

CALABRIA

- SOVERIA SIMERI 4

CAMPANIA

- NAPOLI 3

EMILIA ROMAGNA

- PARMA 3

FRIULI VENEZIA GIULIA

- ZUGLIO 4

LAZIO

- ROMA 3

LIGURIA

- ALTARE 4

LOMBARDIA

- BELLAGIO 4
- MILANO 3

PIEMONTE

- CERVASCA 4
- TORINO 3

TOSCANA

- CASCIANA TERME 4
- COLLE DI VAL D'ELSA 4
- MONTERONI D'ARBIA 4
- SAN GIOVANNI VALDARNO 4

VENETO

- COLOGNOLA AI COLLI 4
- MARCON 4
- MONASTIER DI TREVISO 4
- PIOMBINO DESE 4
- RESANA 4
- SALETTO 4
- VENEZIA 1

I comuni non riportati in elenco appartengono al gruppo territoriale 2

ALLEGATO 2

AGGIORNAMENTO DELLE AREE TERRITORIALI

INTEGRAZIONE AGLI ELENCHI DEI COMUNI RELATIVI AGLI STUDI DELLE TERRITORIALITÀ IN SEGUITO ALL'ISTITUZIONE DEI NUOVI COMUNI DI BARANZATE (PROVINCIA DI MILANO) E FONTE NUOVA (PROVINCIA DI ROMA)

- ✓ Istituzione del comune di “BARANZATE” mediante distacco della frazione di “BARANZATE” dal comune di “BOLLATE”.
- ✓ Istituzione del comune di “FONTE NUOVA” mediante distacco delle frazioni di “TOR LUPARA DI MENTANA” e “SANTA LUCIA DI MENTANA” dal Comune di “MENTANA” e della frazione di “TOR LUPARA DI GUIDONIA MONTECELIO” dal Comune di “GUIDONIA MONTECELIO”.

NUOVI COMUNI E RELATIVI GRUPPI TERRITORIALI DI APPARTENENZA

TERRITORIALITÀ GENERALE

- FONTE NUOVA 2
- BARANZATE 1

TERRITORIALITÀ DEL COMMERCIO

- FONTE NUOVA 4
- BARANZATE 3

TERRITORIALITÀ DELLE ATTIVITÀ TURISTICO-ALBERGHIERE

- FONTE NUOVA 1
- BARANZATE 1

TERRITORIALITÀ DEL COMPARTO MANIFATTURIERO DELLE LAVORAZIONI DELLE PELLI E DEL CUOIO, DEL CONCIARIO E DEL CALZATURIERO

- FONTE NUOVA 3
- BARANZATE 3

TERRITORIALITÀ DEL COMPARTO MANIFATTURIERO DELLA FABBRICAZIONE DI MOBILI

- FONTE NUOVA 1
- BARANZATE 1

TERRITORIALITÀ DEL COMPARTO MANIFATTURIERO DELLE INDUSTRIE TESSILI

- FONTE NUOVA 8
- BARANZATE 8

TERRITORIALITÀ DEL COMPARTO MANIFATTURIERO DELLA FABBRICAZIONE DI PRODOTTI IN CERAMICA

- FONTE NUOVA 1
- BARANZATE 1

TERRITORIALITÀ DEL COMPARTO MANIFATTURIERO DEL CONFEZIONAMENTO DI VESTIARIO IN PELLE

- FONTE NUOVA 1
- BARANZATE 1

TERRITORIALITÀ DEL COMPARTO MANIFATTURIERO DELLA LAVORAZIONE DEL LEGNO

- FONTE NUOVA 1
- BARANZATE 1

TERRITORIALITÀ DEL COMPARTO MANIFATTURIERO DELLA FABBRICAZIONE E LAVORAZIONE DEI PRODOTTI IN METALLO, ESCLUSE MACCHINE E IMPIANTI

- FONTE NUOVA 6
- BARANZATE 6

TERRITORIALITÀ DEL COMPARTO MANIFATTURIERO DELLA FABBRICAZIONE DI MACCHINE ED APPARECCHI MECCANICI

- FONTE NUOVA 1
- BARANZATE 1

TERRITORIALITÀ DEL COMPARTO MANIFATTURIERO DELLA FABBRICAZIONE DI ARTICOLI IN MAGLIERIA E DELLA CONFEZIONE DI VESTIARIO

- FONTE NUOVA 4
- BARANZATE 4

TERRITORIALITÀ DEL COMPARTO MANIFATTURIERO DELLA PREPARAZIONE E CONFEZIONE DI PELLICCE

- FONTE NUOVA 1
- BARANZATE 1

TERRITORIALITÀ DEL COMPARTO MANIFATTURIERO DELLA FABBRICAZIONE DI STRUMENTI OTTICI E DI ATTREZZATURE FOTOGRAFICHE

- FONTE NUOVA 1
- BARANZATE 1
-

TERRITORIALITÀ DEL COMPARTO MANIFATTURIERO DELLA GIOIELLERIA, OREFICERIA E PRODUZIONE DI METALLI PREZIOSI

- FONTE NUOVA 1
- BARANZATE 1

02A03155

GIANFRANCO TATOZZI, *direttore*

FRANCESCO NOCITA, *redattore*

(5651371/1) Roma, 2002 - Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato - S.